DANIEL JAMES HOLLINS

Secretos psicología oscura



La guía esencial de la persuasión, la manipulación emocional, el engaño, el control mental, el comportamiento humano, la PNL y la hipnosis, cómo dejar de ser manipulado y defender la mente.

Índice

Dejar ir las relaciones dañinas desarrollar una fuerte mentalidad

Dése una charla positiva sobre sí mismo durante el día

Daniel James Hollins

Secretos de psicología oscura

La guía esencial de la persuasión, la manipulación emocional, el engaño, el control mental, el comportamiento humano, la PNL y la hipnosis, cómo dejar de ser manipulado y defender la mente.

Índice

Inspíralos

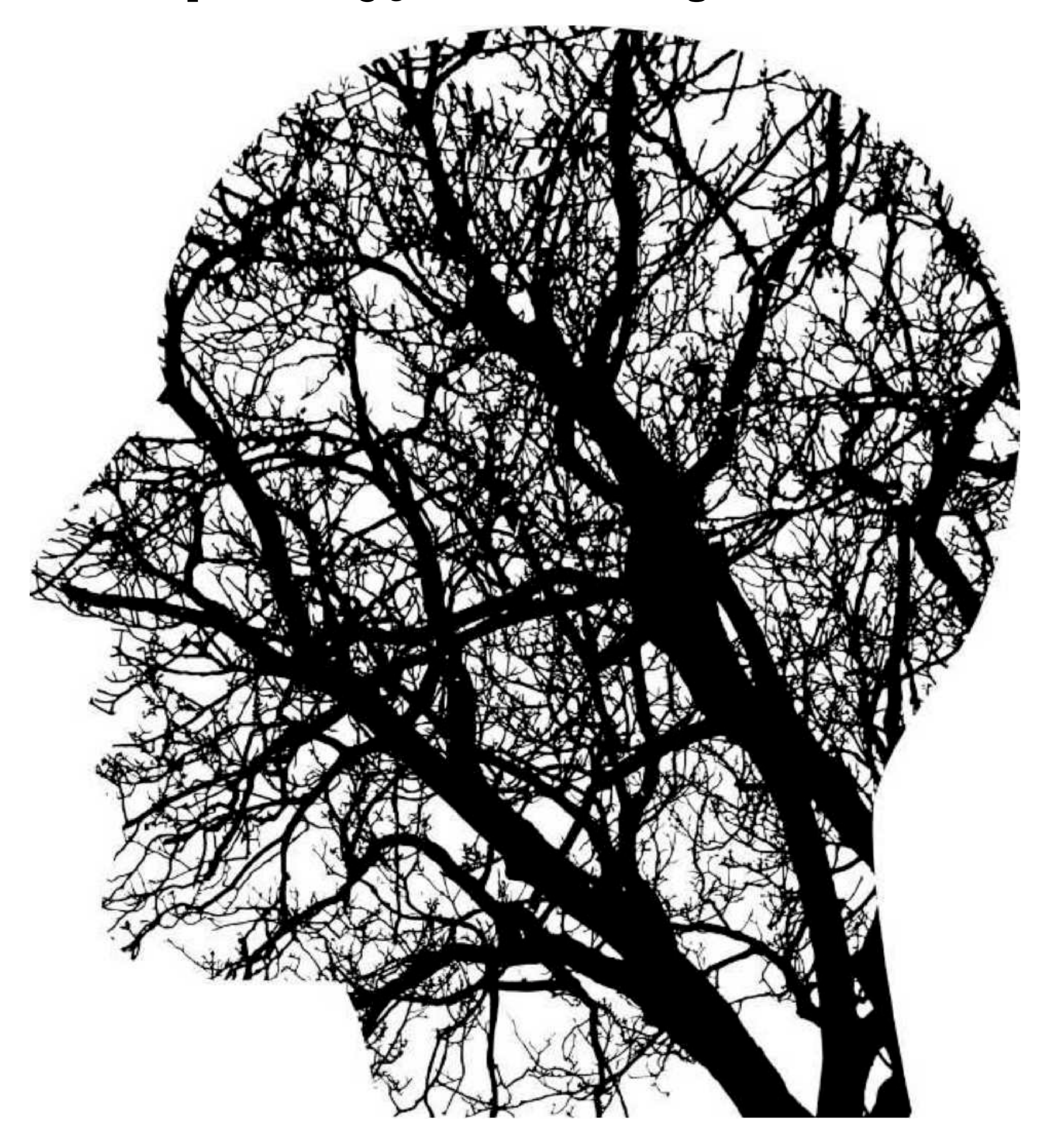
Diles "Tienes razón"

Dejar ir las relaciones dañinas desarrollar una fuerte

mentalidad

Dése una charla positiva sobre sí mismo durante el día

Capítulo 1: ¿Qué es la Psicología Oscura?



En los últimos años la psicología ha tratado de elevar el espíritu humano con muchos términos populares de psicología como "Psicología Positiva" o los numerosos libros publicados para decirle a las masas cómo comportarse para llevar una vida satisfactoria y exitosa, desde hablar de paracaídas, diez pasos hacia algo, el atascamiento de títulos de "cómo" y mucho más.

La mayoría no son más que un error de la psiquiatría pop o una moda pasajera del momento. ¿Puede la vida ser tan fácil como leer el libro correcto y seguir algunos conceptos básicos y todo va a estar bien para ti y para mí? Este artículo es diferente, exploraremos el lado "oscuro" de la mente humana - esa parte que ve la desconexión, la destrucción, los actos viles como parte de la psique humana cotidiana que emerge en todos nosotros de vez en cuando - esa parte que encuentra excitación, alegría y placer en la parte disfuncional de nuestra existencia. ¿Cómo puede la sociedad reconciliarse con su lado oscuro? Utilizo la palabra loco para referirme a aquellos en la sociedad que se oponen a la norma social.

La Psicología Oscura es tanto el estudio del comportamiento criminal y desviado como un marco conceptual para descifrar el potencial de maldad dentro de todos los seres humanos. La Psicología Oscura es el estudio de la condición humana en lo que se refiere a la naturaleza psicológica de las personas para cazar a otras personas motivadas por impulsos criminales y/o desviados que carecen de propósito y de las suposiciones generales de los impulsos instintivos y la teoría de las ciencias sociales. Toda la humanidad tiene este potencial para victimizar a otros humanos y criaturas vivientes. Mientras que muchos restringen o subliman esta tendencia, algunos actúan sobre estos impulsos. La Psicología Oscura busca entender aquellos pensamientos, sentimientos, percepciones y sistemas de procesamiento subjetivo que conducen a un comportamiento depredador que es antitético a la comprensión contemporánea del comportamiento humano. La Psicología Oscura asume que los comportamientos criminales, desviados y abusivos son intencionales y tienen alguna motivación racional y orientada a objetivos, el 99% de las veces. El 1% restante, la Psicología Oscura parte de la teoría adleriana y el enfoque teleológico. La Psicología Oscura postula que hay una región dentro de la psique humana que permite a algunas personas cometer actos atroces sin propósito. En esta teoría, se ha acuñado la Singularidad Oscura.

Primero, examinemos cómo podemos identificar el "Lado Oscuro" del pensamiento y el comportamiento psicológico. Necesitamos una medida, para saber qué es normal y qué se considera comportamiento anormal. Nuestra primera medida son las normas sociales; esto significa en cualquier sociedad de lo que se considera un comportamiento diario normal dado un conjunto de circunstancias que confrontan nuestra percepción. Por ejemplo en la cultura occidental golpear a otra persona violentamente es considerado un acto criminal y repulsivo para una sociedad pacífica. Sin embargo, condonamos la violencia cuando la persona recibe permisos sociales como un soldado en el acto de la guerra, un policía en el acto de aprehensión de un criminal peligroso, un ciudadano defendiendo a su familia de una amenaza seria de otra persona. Esta doble moral puede ser malinterpretada de muchas maneras. El soldado que comete crímenes de guerra como el genocidio, el policía que utiliza la violencia para intimidar a un testigo mientras lo entrevista o el ciudadano que viola los derechos de otra persona para promover su propia posición de alguna manera.

¿La segunda medida es moral? ¿Cómo decidimos como sociedad lo que está bien y lo que está mal, quién tiene el poder de decidir estos derechos, las leyes siguen la convicción moral o se convierten en la protección del débil contra el fuerte o del rico contra el pobre? La mayoría de las sociedades coinciden en que matar a otro ser humano va en contra de un código moral - es simplemente incorrecto matar y debe ser castigado con un acto de igual severidad, por la sociedad que apoya la postura moral-legal impuesta a las masas por sus legisladores. Para la mayoría de las sociedades, este ha sido un código de conducta religioso como los 10 mandamientos de la fe cristiana y otros códigos similares desde el budismo hasta el Corán musulmán. La fe en la recompensa y el castigo divinos se refleja en el lenguaje legal y las leyes consideradas como la base de cualquier nación civilizada. Habiendo aceptado estas reglas, ¿por qué entonces la gente se desvía fácilmente de esta moral, leyes y directrices religiosas que nos permiten a todos vivir en una sociedad pacífica gobernada por principios acordados de comportamientos que protegen al individuo del peligro, el daño y el abuso?

La tercera área de comportamiento es la que no está establecida en la ley o en los conceptos religiosos, sino en aquellos comportamientos cotidianos que los ingleses llamarían "modales" o "cortesía". La conducta o forma de actuar que se ajusta al comportamiento aceptado como el de un miembro superior de una sociedad que sabe cómo comportarse en compañía de los demás según un conjunto de normas que se consideran la marca de una civilización avanzada. Esto se puede ver a veces en la etiqueta de los modales en la mesa o en un hombre que abre una puerta a una mujer y la deja pasar primero, el reconocimiento del deber del hombre de proteger y defender a la mujer. Hoy en día, en algunas culturas los derechos de la mujer han puesto en duda los modales hacia la mujer por ser sexistas y, por lo tanto, degradantes para la independencia de la mujer. Los modales son considerados como la marca de ser bien educada y en las altas esferas de una sociedad, ya sea en el inglés tradicional o en una ceremonia del té japonesa.

Habiendo establecido las sociedades diferentes maneras de medir el comportamiento ya sea a través de la ley, la moral o las normas sociales aceptables, los humanos todavía manejan una amplia gama de comportamiento disfuncional que a menudo impacta e influye en otros hasta el punto de que los perpetradores de este comportamiento se ven a sí mismos fuera de la ley, los códigos morales y la etiqueta del resto de la sociedad. A veces, a través del sentimiento de culpa, todos reconocemos cuando hemos transgredido esas normas que consideramos esenciales para una civilización bien ordenada. Sin embargo, hay otras personas que no sienten nada cuando se enfrentan a la violencia, la destrucción y la muerte contra otros como mero derecho a vivir sin esas normas y la libertad de vivir una vida que está determinada nada más que por lo que desean poseer, poseer o destruir.

El Lado Oscuro:

¿Qué posee el hombre que patea al perro, cuando está frustrado por la sociedad que le encierra en su existencia? ¿Qué sentimientos libera en ese momento cuando el perro grita y aúlla de dolor y miedo? ¿Por qué sonríe y desea más daño al perro y disfruta de la vista de un animal en dolor? Los espectadores se sienten indignados por su comportamiento y simpatía por el perro indefenso por el que este hombre ha buscado tratar cruelmente y sin remordimientos. ¿Quién es este hombre? Por qué es todos nosotros de vez en cuando. Todos perdemos el sentido de la calma psicológica y los pensamientos racionales mientras lidiamos con la injusticia de la vida o la falta de oportunidades. Por otro lado - espere - porque este hombre es rico, tiene todas sus necesidades satisfechas, pero aún así siente un gran placer al patear y ver al perro sufrir en sus manos. Un sentido de poder por su capacidad de infligir dolor y el placer de sentirse superior a otros humanos menores a los que ve incapaces de tomar lo que quieren y así terminar como sus empleados y sirvientes. Este pensamiento posicional superior lleva a una falta de simpatía o empatía por los demás como únicos tontos que aceptan el dominio de su clase como líderes y legisladores.

El ejemplo anterior también da una idea de un comportamiento que rompe nuestras tres medidas de normas sociales, la ley (herir a un animal indefenso) la moral (el tabú sobre el comportamiento sin sentido visto como maldad) el comportamiento socialmente aceptable, (aunque todos pueden perder los estribos y patear a su perro, la mayoría sentirá remordimientos y culpa). Sin embargo, aquí nos encontramos con personas que no sienten culpa ni remordimiento y se ven a sí mismos como exentos de las leyes con las que no están de acuerdo. En Inglaterra, la caza del zorro era un deporte cruel llevado a cabo principalmente por hombres y mujeres inteligentes, profesionales y ricos... Sin embargo, estas mismas personas reclamaban el derecho a cazar y destruir un animal indefenso sólo para pasar un buen rato mientras ven a sus sabuesos destrozar y devorar un zorro. Aunque la mayoría de los ingleses votaron en numerosas ocasiones para prohibir este deporte, se necesitaron varios años de campaña para conseguir que se legalizara. Ahora la caza del zorro es una actividad ilegal, sin embargo, estas mismas personas continúan desobedeciendo la ley y cazando bajo leyes locales que aún no han alcanzado la legislación nacional. Estas personas saben que lo que hacen es ilegal, inmoral y va en contra de las normas sociales definidas por la opinión mayoritaria. Sin embargo, afirman que son partes superiores de la sociedad y, por lo tanto, por encima de las preocupaciones morales cotidianas de las masas ordinarias. Lo sorprendente es que en Inglaterra estas personas son miembros del parlamento, la policía, los jueces y otras personas que controlan aspectos de la sociedad en Inglaterra como los propietarios de bienes inmuebles (tierras dadas a menudo por consentimiento real en el pasado robando las tierras legítimas de los pobres). En otras palabras, las mismas personas que deberían dar ejemplo a la sociedad son las mismas que hacen alarde de la ley y de un comportamiento socialmente aceptable.

En otro ejemplo, tenemos que mirar al criminal. A menudo se considera a los delincuentes como los rechazados de la sociedad, ya que proceden de entornos defectuosos, familias desfavorecidas y una mala educación parental. Sin embargo, en la sociedad, el mayor daño que se hace al público suele provenir de

delitos corporativos como la malversación de fondos de pensiones, acciones y participaciones en el comercio de información privilegiada y el robo de activos y riquezas por parte de los directores generales y los funcionarios del gobierno. Este llamado crimen de cuello blanco a menudo no es detectado y es el más difícil de llevar a la justicia. Los delincuentes de cada día son más visibles para el público, ya que sus delitos causan una angustia localizada y hacen que los medios de comunicación pidan a gritos la acción policial y la acción de la autoridad civil. Por lo tanto, la mayoría de las leyes se refieren a delitos visuales que son fáciles de entender y comprender. El castigo de los crímenes visuales también es sencillo y se trata todos los días en nuestros tribunales y medios de comunicación. ¿Cómo distinguimos entre los dos tipos de criminales - el llamado crimen sin víctimas de los criminales de cuello blanco que no ven una víctima directa o el asesino que durante un robo a mano armada mata y mutila a aquellos que se oponen a su voluntad de robar lo que quiere de la sociedad y la angustia que dejan atrás?

Entonces, ¿qué tiene que decir la psicología sobre los desviados que no ven sus acciones como un problema para sí mismos y sienten que los demás que no toman el control de sus vidas son débiles y, por lo tanto, merecen ser víctimas de los que son más inteligentes, más fuertes o más poderosos? Los medios de comunicación a menudo se quejan de las masas pasivas que aceptan el statu quo y en el mismo periódico condenarían a la persona local que tomó la ley en sus propias manos ¿tal vez para vengar alguna injusticia contra ellos o sus familias? La primera área que la psicología expone las razones detrás de este oscuro comportamiento de los demás es "el desarrollo" de que la crianza está en la ruta de este comportamiento, que el pateador de perros no fue amado o cuidado de la manera correcta. Que durante sus años de formación, fueron objeto de crueldad, abuso sexual o falta de educación social. Que los mismos transgresores fueron víctimas de intimidación en la escuela y por lo tanto necesitan actuar su propia frustración en aquellos en la sociedad que son más débiles que ellos. La pregunta que debemos plantearnos aquí es por qué algunas víctimas, de hecho, la mayoría, pasan a ser ciudadanos respetuosos de la ley y sólo unos pocos se convierten en los monstruos que matan y mutilan por motivos de errores de desarrollo. En este punto, a muchos científicos les gusta señalar un factor genético en el comportamiento. Este viejo castaño ha existido desde hace algún tiempo. Hay evidencia entre los criminales violentos de que a menudo poseen un cromosoma Y extra (hombres) que les da una alta cantidad de testosterona, lo que lleva a estallidos violentos hacia situaciones frustrantes en las que usan el terror y el miedo como la clave para conseguir lo que necesitan. Sin embargo, como porcentaje de criminales violentos, esto es estadísticamente diminuto aunque en la población carcelaria general esto puede ser mayor. Todas las investigaciones genéticas hasta ahora han llevado a la especulación sobre factores genéticos pero sin ninguna evidencia firme que respalde las afirmaciones. La evidencia más citada es que de los estudios sobre gemelos en los que los gemelos separados al nacer tienen altas incidencias de comportamiento y resultados similares.

Una vez más, como porcentaje de los gemelos nacidos y estudiados, estas pruebas son débiles para el determinismo genético y altas para los entornos de desarrollo que son similares y los gemelos que experimentan entornos que son tan acordes que es más probable que sea una sorpresa si resultaran diferentes el uno del otro. Así que si eliminamos los resultados del desarrollo, las predisposiciones genéticas, entonces, ¿qué hace que algunas personas hagan alarde de un comportamiento socialmente aceptable y otras que cumplan con todo lo que la sociedad les exige? Esta es entonces la posición propositiva que hace que la psicología sea difícil de ver siempre como una visión positiva o una forma determinista del mundo y que, de hecho, tal vez es de hecho que el comportamiento normal entre los seres humanos es ser cruel, engañoso, violento y con tendencia a la conducta criminal en una variedad de circunstancias. Esa moral es un lujo de una sociedad establecida donde todos son iguales tanto económicamente como en casta o clase.

La psicología del superviviente:

Hay quienes, especialmente en los Estados Unidos, ven el fin de la sociedad como una posibilidad real, ya sea que aboguen por la aniquilación nuclear (hoy en día es más probable que sea una guerra biológica) o por el colapso del capitalismo que lleva al caos social y a la lucha civil. A estas personas se les suele llamar "supervivientes". Almacenan armas contra las hordas incontrolables que vagarían por el país en caso de colapso civil y alimentos para la posibilidad de escasez causada por el colapso económico. (Mirando el año 2009 en los EE.UU. muchos sobrevivientes argumentarían que, de hecho, tienen un buen caso). Los supervivientes creen que tienen un derecho básico a defenderse a sí mismos y a sus familias en caso de colapso social y falta de leyes de protección. En ocasiones, estos grupos entran en conflicto con los estatutos legales existentes que se hacen cumplir por las autoridades federales como el FBI. Por lo tanto, la mentalidad de los supervivientes está, por un lado, en conflicto con la sociedad y, por otro, se considera un verdadero intento de controlar el propio destino contra futuros desastres. Después de todo, las compañías de seguros sobreviven sólo con esa premisa, e irónicamente serían las primeras en no sobrevivir a un colapso económico del capitalismo como el que se vio en la quiebra de muchos bancos en 2008/9 en todo el mundo. Hoy en día, las películas más populares en la taquilla son las películas de desastres, aquellas en las que las inundaciones, las erupciones solares, la guerra biológica, la invasión extraterrestre y otras catástrofes provocan el colapso social de la sociedad. Los héroes de estas películas son siempre los ingeniosos supervivientes que, mediante la violencia, protegen a sus familiares de los demás.
¿Por qué el público encuentra a estas personas tan atractivas, como héroes y sin embargo los verdaderos supervivientes son vilipendiados como enemigos públicos del status-quo? A juzgar por el éxito de estas películas, la gente común reconoce que el colapso de la sociedad es algo que puede suceder o es de hecho inevitable. Así que ven estas películas como un tipo de esperanza para otro futuro que puede venir por la desaparición de su propio mundo cotidiano.

La psicología como evolución:

En la historia de la humanidad, todas las personas comenzaron como sobrevivientes como cazadores-recolectores vagando por la tierra en busca de animales de fácil acceso para la alimentación y el calor. Con el paso del tiempo vemos a estas sociedades asentarse en asentamientos agro-culturales que crean reglas, leyes, líderes y un código moral. A medida que se desarrollan y crecen, estas sociedades asentadas crean arte, música y religión para compensar una existencia limitada dentro de las constricciones de la misma sociedad que han formado. Desde estos comienzos, la tierra y la propiedad se vuelven importantes. La posesión de bienes y propiedades se vuelve esencial para el crecimiento. Con el paso del tiempo, estos asentamientos se convierten en pueblos y ciudades que finalmente forman países con fronteras. La supervivencia se convierte ahora en el grupo y no en el individuo como lo fueron los instintos naturales del hombre desde el principio de los tiempos. Sin embargo, con el tiempo, todas estas sociedades se desvanecen y se desmoronan. Algunas por razones desconocidas como la civilización Maya y otras civilizaciones sudamericanas. La mayoría fracasan al convertirse en imperios que dominan a los débiles con una versión de sus propias leyes y religiones. Sin embargo, una cosa que la historia nos enseña a todos es que las sociedades desaparecen por todo tipo de razones. (Griega, romana, egipcia en el mundo antiguo y los imperios británico, francés, alemán y japonés en el mundo moderno). Todas estas sociedades tenían algo en común: no previeron su propia desaparición. En el mundo actual, un europeo y un americano no podrían imaginar la caída de la CEE o los EE.UU., pero estos nuevos imperios modernos tienen su propio talón de Aquiles, el "capitalismo". Aunque Carlos Marx vio los males del capitalismo y su eventual fracaso, no pudo haber visto cómo se apoderaría del mundo moderno hasta el punto de que las guerras por el petróleo y el gas dominaran el siglo XXI. Sin embargo, Marx probablemente se reiría con alegría del fracaso en 2009 del sistema bancario basado en la codicia y la deuda en torno a las primeras naciones del planeta. La mayoría de los fracasos pueden contribuir a una mala gestión pero, de hecho, fue una pérdida de confianza en el sistema financiero por parte de la gente corriente lo que causó una avalancha de fondos y la incapacidad de atender el servicio de la deuda paralizante mediante altas tasas de interés y un escaso rendimiento de las inversiones. Cuando la gente entra en pánico, entra en el modo de supervivencia - primero se cuidan a sí mismos.

En este punto, es hora de concluir a partir de estas observaciones que las normas sociales, las leyes y la moral no son en realidad "normales" para los seres humanos y que la sociedad a menudo fuerza el comportamiento del grupo basado en lo que los poderosos quieren sobre los impotentes. Que de hecho, la mentalidad de supervivencia es nuestra norma y que lo que la sociedad intenta hacer de hecho es controlar la bestia salvaje en cada humano entrenándolos desde una edad temprana para que obedezcan las leyes, reglas y moral del grupo controlador, normalmente los ricos, que dominan nuestros gobiernos e instituciones. Por lo tanto, ¿debemos condenar a aquellos que sienten que la sociedad no les ofrece un trato justo - que de hecho deberían tomar lo que necesitan para sobrevivir en un entorno a menudo hostil donde el privilegio depende de su escuela, familia o riqueza? La propia psicología tiene que venir

y admitir que el comportamiento humano normal es oponerse a las sociedades y reglas rígidas? Que de hecho, la gente está resentida con la sociedad pero que, por ser impotentes frente a quienes controlan la legislación y la moralidad, sienten cierta impotencia al tratar de vivir entre las ovejas. No es de extrañar entonces que de vez en cuando un individuo solitario se tome la molestia de cambiar la sociedad o su propio entorno para vivir una existencia más libre y autocontrolada lejos de los rigores de las sociedades que, como hemos visto todas, terminan por romperse y reinventarse a medida que los nuevos ricos y poderosos vuelven a tomar el control. En el siglo pasado vimos a China pasar de un imperio gobernado por depósitos a un régimen militar controlado por los ricos y poderosos, para transformarse en una mirada comunista de los años 50 en la que el marxismo determinaría una vida justa para todos y finalmente a la China de hoy como un estado capitalista-socialista basado en un partido gobernante que determina la vida de la población impotente, que de hecho luchó para que los gobernantes se enseñorearan de ellos como el Emperador de antaño - nada cambió excepto los ricos y poderosos... ¿Se producirá otra revolución en China en el futuro? Por el momento parece poco probable, a pesar de los disturbios en muchas partes de China por parte de las minorías obligadas a cumplir con el gobierno central. Todos los imperios no pueden ver su propia desaparición! ¿Cómo tratará entonces la psicología esta cuestión del comportamiento humano como mecanismo básico de supervivencia, que de hecho los humanos son naturalmente violentos, crueles y dominantes de otros más débiles que ellos mismos? La psiquiatría en los hospitales psiquiátricos es a menudo vista como los agentes del control social - si no estás de acuerdo con la sociedad y sus reglas entonces debes estar loco - por lo tanto debes estar comprometido y controlado para la seguridad y el beneficio de todos. La psicología, por otro lado, es vista como el aspecto liberador de la salud mental - donde ayudamos a aquellos que están fuera de sintonía con la sociedad a encontrar su lugar y encajar de nuevo en lo que se considera un comportamiento normal para ese grupo. ¿Dónde estará la respuesta para aquellos que se rebelan contra la sociedad en la que viven y quieren otra forma de existencia sin la interferencia de los poderosos y la libertad de vivir una vida que elijan como propia? ¿O esperamos - para que las películas se hagan realidad - el desastre que espera a todos los humanos y el regreso a una existencia de perro-come-perro llamada supervivencia - la verdadera norma social!

¿Cómo se usa la psicología oscura hoy en día?

Los programas de entrenamiento que enseñan tácticas psicológicas y de persuasión oscuras y poco éticas son típicamente programas de ventas o de marketing. Muchos de estos programas usan tácticas oscuras para crear una marca o vender un producto con el único propósito de servirse a sí mismos o a su compañía, no al cliente. Muchos de estos programas de entrenamiento convencen a la gente de que el uso de tales tácticas está bien y es para el beneficio del comprador. Porque, por supuesto, sus vidas serán mucho mejores cuando compren el producto o servicio. ¿Quién usa la Psicología Oscura y las tácticas de manipulación? Aquí hay una lista de personas que parecen usar estas tácticas más.

Narcisistas - Las personas que son verdaderamente **narcisistas** (que cumplen con el diagnóstico clínico) tienen un sentido inflado de autoestima. Necesitan que otros validen su creencia de ser superiores. Sueñan con ser adorados y venerados. Usan tácticas de psicología oscura, manipulación y persuasión no ética para mantener.

Sociópatas - Las personas que son verdaderamente sociópatas (que cumplen con el diagnóstico clínico), a menudo son encantadoras, inteligentes, pero impulsivas. Debido a la falta de emocionalidad y la capacidad de sentir remordimiento utilizan tácticas oscuras para construir una relación superficial y luego se aprovechan de las personas.

Abogados - Algunos abogados se centran tan intensamente en ganar su caso que recurren a tácticas de persuasión oscuras para obtener el resultado que quieren.

Políticos - Algunos políticos utilizan tácticas psicológicas oscuras y tácticas de persuasión oscuras para convencer a la gente de que tienen razón y para conseguir votos.

Vendedores - Muchos vendedores se centran tanto en conseguir una venta que utilizan tácticas oscuras para motivar y persuadir a alguien para que compre su producto.

Líderes - Algunos líderes utilizan tácticas oscuras para conseguir la conformidad, un mayor esfuerzo o un mayor rendimiento de sus subordinados.

Oradores públicos - Algunos oradores usan tácticas oscuras para aumentar el estado emocional de la audiencia sabiendo que eso lleva a vender más productos en el fondo de la sala.

Gente egoísta - Esto puede ser cualquiera que tenga una agenda propia antes que la de los demás. Usarán tácticas para satisfacer sus propias necesidades primero, incluso a expensas de alguien más. No les importa los resultados de ganar o perder.

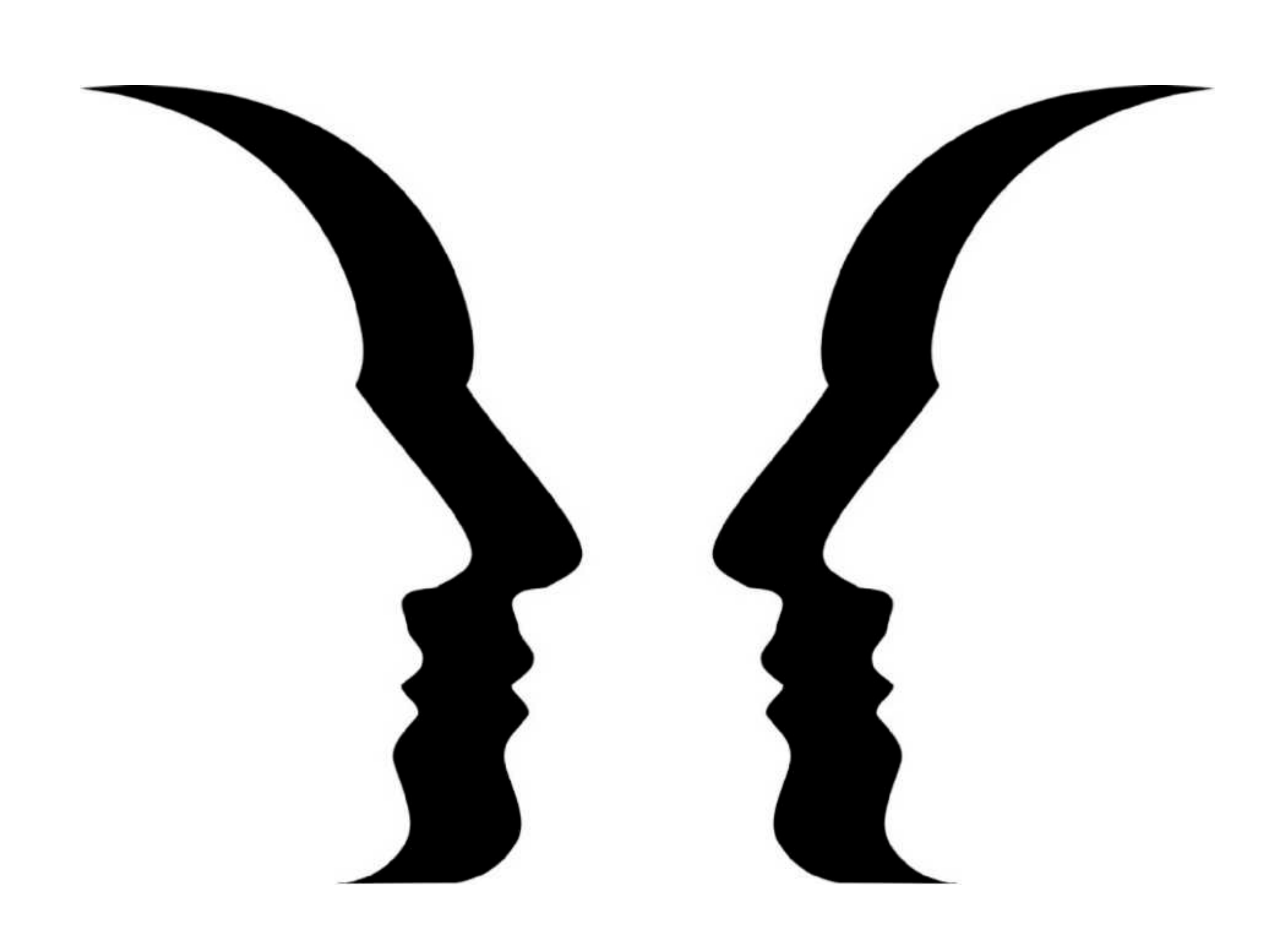
Sí, lo sé. Probablemente pisé algunos dedos de los pies. Como orador y persona que se dedica a la venta de servicios, yo también caigo en esta categoría. Por eso debo recordarme a mí mismo que

trabajar, escribir, hablar y vender con carácter requiere que evite las tácticas manipuladoras y coercitivas.

Para diferenciar entre las tácticas de motivación y persuasión que son oscuras y las que son éticas, es importante evaluar su intención. Debemos preguntarnos si las tácticas que estamos usando tienen la intención de ayudar a la otra persona. Está bien que la intención sea también ayudarla a usted, pero si es sólo para su beneficio, puede caer fácilmente en prácticas oscuras y poco éticas.

El objetivo debería ser obtener un resultado mutuamente beneficioso o "ganar-ganar". Sin embargo, debes ser honesto contigo mismo y con tu creencia de que la otra persona se beneficiará realmente. Un ejemplo de esto es un vendedor que cree que todos se beneficiarán de su producto y que la vida será mucho mejor para el cliente debido a la compra. Un vendedor con esta mentalidad puede fácilmente caer en el uso de tácticas oscuras para mover a la persona a comprar y usar una mentalidad de "el fin justifica los medios". Esto abre a la persona a cualquier y todas las tácticas para conseguir la venta. ??

Capítulo 2 - Los fundamentos de la situación emocional encubierta y las manipulaciones



¿Qué es la manipulación encubierta?

Algunas formas de manipulación encubierta, probablemente han existido durante miles de años. Sin embargo, los nuevos y organizados métodos de manipulación encubierta, como la programación neurolingüística y las técnicas de "pick-up", han cobrado importancia en los últimos 15 años más o menos con la llegada de Internet. Es probable que más personas promedio estén ahora participando en la manipulación encubierta que nunca antes.

Encubierto es un adjetivo que significa cubierto, oculto o disfrazado. La manipulación es el acto de mover algo con la mano, o el acto de controlar por medios artísticos, injustos o insidiosos, especialmente para su propio beneficio. Es importante señalar que no todas las técnicas de manipulación encubierta son esencialmente dañinas, y no todas las personas que utilizan estas tácticas las usan con la intención de dañar, dominar o ser más astutos. Sin embargo, el término manipulación encubierta es un descriptor preciso de todos los métodos que se examinan a continuación, independientemente de la intención del usuario. Para bien o para mal, el objetivo es persuadir o dirigir sutilmente a otros sin revelar una agenda oculta.

La manipulación emocional encubierta es el proceso en el que uno obtiene el control sobre la mente del otro sin su conocimiento, simplemente haciendo conversaciones por la mente subconsciente del oyente. El objetivo final aquí es cambiar la opinión de la persona en cuestión manipulando sus pensamientos y haciendo que hagan las cosas a su manera. En este proceso, el manipulador cambia el patrón de pensamiento de las personas, su comportamiento, emociones y percepción de la vida a nivel subconsciente. A diferencia de las sesiones de hipnoterapia convencional, la manipulación encubierta no implica el cierre de los ojos o cualquier tipo de péndulo en movimiento o gestos extraños con las manos.

Las técnicas específicas de manipulación encubierta incluyen el uso de propaganda, programación neuro-lingüística (PNL), técnicas de "pick-up artist" (PUA), ofuscación, simbolismo subversivo, etc. Las tácticas de manipulación encubierta son una forma de control mental, aunque más sutil que las formas abiertas como el lavado de cerebro.

En la práctica, las tácticas de manipulación encubierta pueden incluir todo lo siguiente: utilizar claves no verbales para conseguir que alguien le guste o esté de acuerdo con usted, guiar o dirigir las conversaciones de tal manera que sólo revelen información selecta, codificar comandos subliminales en el habla o los gestos, tratar de crear un sentido (a veces falso) de confianza o compenetración en un objetivo, hacer suposiciones sobre la valía de un objetivo, las motivaciones psicológicas, los deseos, las necesidades o la inteligencia, no proporcionar todos los hechos y la información pertinentes, o incluso ocultar la verdad.

Las órdenes o sugerencias dadas por la persona que manipula a la persona que está siendo manipulada son más bien una metáfora y se presentan de manera indirecta, aunque en ciertos casos también se dan directamente. Las historias son uno de los instrumentos de manipulación encubierta que pueden utilizarse eficazmente para transmitir su mensaje real y ayudar a recordarlo con mucha más probabilidad. Sin embargo, el paso inicial de la manipulación encubierta es establecer una relación con el oyente. Es fácil hacerlo con amigos y familiares pero tampoco es tan difícil hacerlo con extraños. Todo lo que tienes que hacer es usar algún cumplido con ellos o reírte de sus chistes para construir un nivel de comodidad con tu oyente desconocido. No es necesario que profundices demasiado en la construcción de una conexión con tu oyente.

El siguiente paso después de construir una relación con la persona a ser manipulada tienes que intentar apagar la mente crítica del oyente. No es más que desviar la mente del oyente de su estado de pensamiento normal a un estado de pensamiento imaginario. Siempre se puede empezar usando algunos escenarios y haciéndoles preguntas como "¿Qué pasaría si..." o "Imagina esto...". Esto inmediatamente apaga su mente crítica y deja que su imaginación domine su proceso de pensamiento. Después de sacar al oyente de su mente crítica, ahora puede hacer sus irresistibles órdenes y describir las cosas que quiere que haga. La efectividad de este método depende de muchas cosas que usted ponga en él. Depende de la manera en que transformes su mente de pensamiento crítico a imaginación y del tipo de declaraciones que hagas para convencerlos lo suficientemente bien como para realizar la tarea que les des.

Esta técnica puede ser bien practicada por vendedores, empresarios, terapeutas, etc. Se utiliza esencialmente para obtener resultados positivos de los oyentes, pero a veces puede ser mal utilizada por algunos malhechores que han dominado este arte. Es una actividad interesante que puede ser aprendida para ayudar a otros también. Así que por qué no usar esta poderosa técnica para enriquecer sus relaciones y asuntos de negocios y también ayudar a otros a alcanzar el mismo poder.

También podría declarar la conclusión a la que he llegado antes de que examinemos algunas de estas técnicas específicas con más detalle a continuación. Todas las tácticas de manipulación encubierta no son éticas y aquí está el porqué: podemos estar tentados a emplear técnicas de persuasión encubierta cuando nos beneficia, pero no nos gusta la idea de que alguien nos esté manipulando secretamente sin nuestro conocimiento. Deberías tratar a los demás como te gustaría que te trataran a ti.

Personalmente empecé a estudiar estas tácticas para asegurarme de que fuera más difícil para cualquiera usarlas en mi contra. Mientras que algunas parecen relativamente benignas, otras parecen manipuladoras a primera vista. De hecho, mientras estudiaba estas técnicas, el deseo de utilizar las técnicas de persuasión en mi propio beneficio, especialmente en entrevistas de trabajo o situaciones adversas, era fuerte, hasta que me detuve a considerar si era ético y honesto hacerlo.

La sabiduría siempre pregunta: "¿Es correcto?" ¿Me gustaría que me hicieran esto? ¿Soy capaz de usar este conocimiento sin abuso o estrictamente para beneficio y ganancia personal?

Incluso si nos sentimos cómodos con la idea de que alguien nos manipule en secreto, eso no significa que esté bien que lo haga. Las tácticas de manipulación encubierta, incluso aquellas que no son inherentemente dañinas para los demás, siguen siendo un intento de subvertir el libre albedrío de alguien sin su conocimiento, para beneficio personal o para adaptarse a una agenda no declarada. Manipulación encubierta significa tener poder sobre alguien, y con ese poder viene el potencial de uso o abuso.

Propaganda

La propaganda es una manipulación encubierta dirigida a las masas. Algunas técnicas incluyen el uso de la dialéctica (presentar al público elecciones premeditadas para manipular el resultado preferido), la desorientación, la ingeniería social, la ofuscación de hechos relevantes para sesgar la opinión pública, y así sucesivamente.

La propaganda también puede incluir técnicas no verbales. El uso de música patriótica en eventos deportivos y desfiles militares se utiliza a propósito para eludir la facultad lógica de la mente porque la música apela al cerebro derecho y a las emociones. La música patriótica es una herramienta emocional útil para promover la coherencia o la identidad compartida dentro de un grupo o nación específicos. Al igual que otras tácticas de manipulación encubierta, la propaganda no suele ser ética porque es subversiva; un intento de burlar el libre albedrío del individuo y del grupo por medios nefastos o subconscientes.

Programación Neuro-Lingüística

La Programación Neuro-Lingüística o PNL es un grupo de técnicas popularizadas por la Nueva Era y los movimientos de auto-ayuda para su uso en la conversación, la auto-mejora y la modificación del comportamiento. La PNL aparentemente tiene dos propósitos. Puedes usarla para entrenar tu propia mente en cómo superar los malos hábitos, ser más productivo, y así sucesivamente. No hay ningún problema ético con el uso de las técnicas de PNL en ti mismo si las encuentras efectivas.

Sin embargo, la PNL duplica una poderosa herramienta de manipulación encubierta que puede ser utilizada en otros bajo la forma de técnicas de persuasión. La PNL puede incluir el uso deliberado del lenguaje corporal, como el espejado (imitar sutilmente lo que la otra persona está haciendo, como cruzar las piernas cuando lo hace) para conseguir que alguien le guste o esté de acuerdo con usted, guiando o dirigiendo las conversaciones en su beneficio, anclando (usando palabras específicas para dirigir los procesos de pensamiento de los demás), ocultando sugerencias subconscientes dentro de las frases o gestos, y tratando de crear confianza o compenetración con un objetivo para influir indebidamente en él.

Entender la PNL es esencial en situaciones de adversidad para que pueda defenderse y reaccionar eficazmente si alguien usa PNL en usted. Algunos defensores de la PNL no se contentan con utilizar las habilidades retóricas y de debate tradicionales; deben recurrir a subterfugios para exponer sus puntos. Las defensas contra la PNL subversiva incluyen señalar asertivamente cuando alguien te interrumpe, no permitirte responder a una pregunta, cambiar de tema o tratar de desviar deliberadamente la conversación. Cuando llamas a alguien por su solapamiento, ya no tiene la ventaja.

Técnicas de selección de artistas

El arte del pick up, o PUA es un conjunto de técnicas populares de manipulación encubierta que se basan en elementos de la psicología pop, la psicología evolutiva y la teoría de los juegos. El objetivo general es evaluar a los objetivos en base a sus atributos físicos o rango sexual y utilizar la manipulación encubierta para seducirlos o asegurarlos como pareja romántica. Pick Up Artist es un medio para un fin. El fin del juego es avanzar en tu propia agenda, que puede ser cualquier cosa, desde encontrar una buena pareja hasta atraer a una persona al azar a la cama contigo tan pronto como sea posible.

Las técnicas de Pick Up Artist pueden incluir demostraciones abiertas de confianza o autoestima, conseguir que alguien confíe en ti a través de la rápida creación de una relación, poner sutilmente a alguien (negar) para demostrar tu propia valía superior, tocar a alguien para intensificar rápidamente un encuentro sexual, dirigir mal para hacer que un objetivo piense que tu meta no es el sexo cuando lo es, y así sucesivamente. El PUA puede incluso incluir la mentira descarada dependiendo de los motivos de la persona que lo usa.

Muchas de las críticas a la PUA provienen de feministas que piensan que la PUA es practicada por hombres depredadores que objetivan a las mujeres. Aunque algunos PUA son ciertamente depredadores, yo diría que las cuestiones de género son irrelevantes para los problemas éticos inherentes a los PUA. Me doy cuenta de que la mayoría de los Purasangres son hombres, pero algunos son mujeres. No se trata del llamado feminismo o de los derechos de los hombres. Sostengo que los PUA pueden ser igualmente poco éticos cuando son utilizados por ambos géneros. Cualquier sistema de creencias que aboga por el dominio o la superioridad de un género sobre el otro es inherentemente poco ético. Ambos géneros se equilibran y se complementan mutuamente. El igualitarismo es el resultado natural de que ninguno de los géneros trate de dominar agresivamente a su opuesto.

Los problemas éticos de la PUA comienzan con el fracaso del igualitarismo. En lugar de acercarse a alguien desde una posición de igualdad o dignidad humana, lo haces desde una posición de dominio y juicio superficial de su valor relativo. Sólo piensas en lo que puedes ganar de ellos, o en cómo puedes usar tu conocimiento superior de psicología para manipularlos o influenciarlos sin inclinar la mano. Incluso si no eres depredador en tu uso de la PUA, la práctica de la misma incluye el poder oculto sobre los demás, y para los artistas menos éticos de la recogida, el uso de ese poder alguien a expensas de los demás.

Me doy cuenta de que puede ser difícil encontrar pareja y que hay una masa de convenciones superficiales y sociales que se supone que rigen los procesos de cortejo. Eso no cambia el hecho de que ser directo y asertivo sobre tus deseos es ético e indicativo de una persona de carácter. Usar medios deshonestos y encubiertos para "jugar" con los demás, o adormecerlos en una falsa sensación de seguridad no lo es. El hecho de que PUA funcione es un triste comentario sobre el actual estado intelectual y moral de la humanidad.

Defenderse de las tácticas de manipulación encubiertas

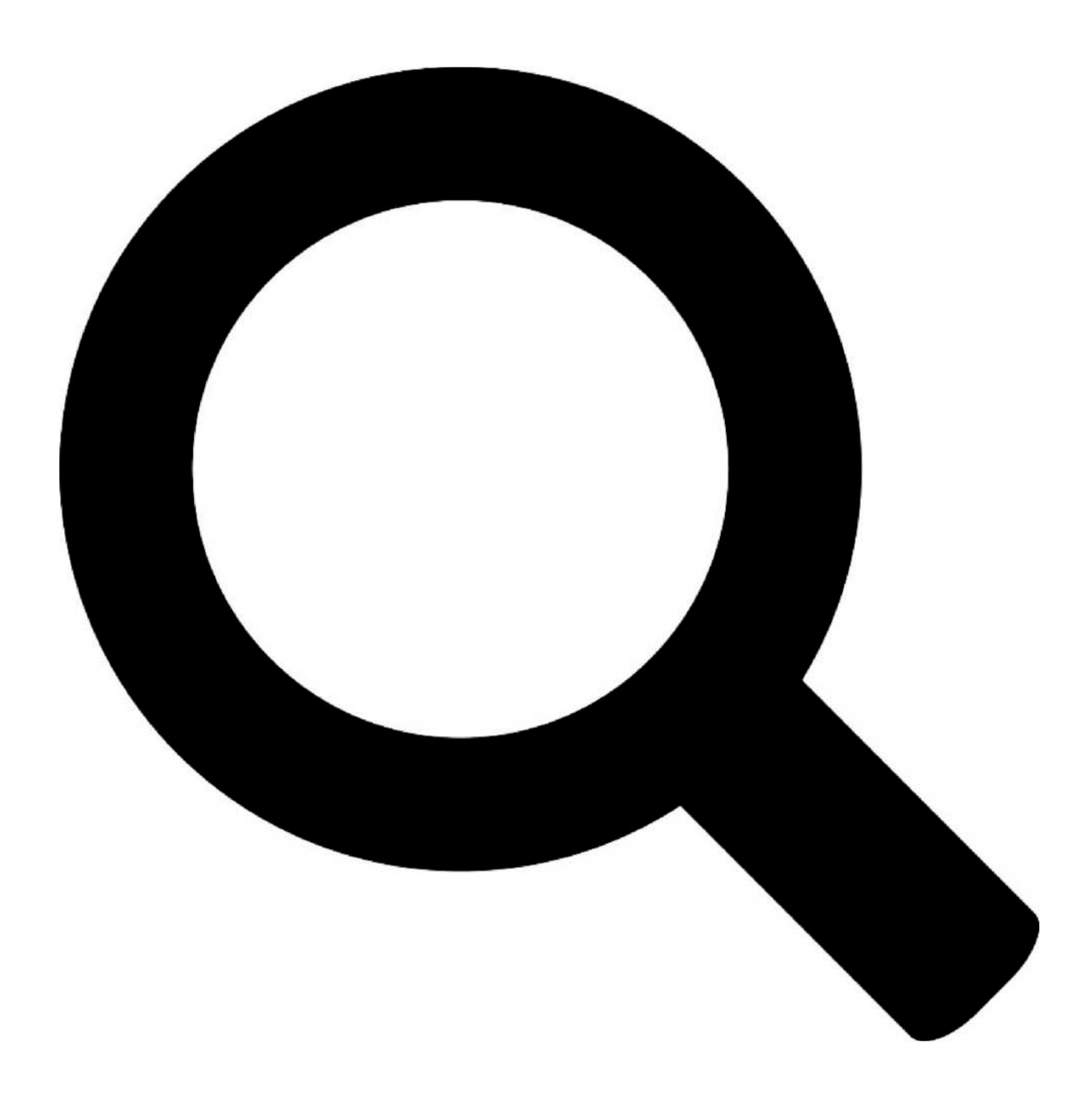
La primera defensa contra las tácticas de manipulación encubierta es reconocer que existen en primer lugar y que están relativamente extendidas en la sociedad. Aunque no abogo por una visión negativa o cínica del mundo, sí abogo por una visión realista. No todo el mundo es honesto, asertivo o directo, y muchas personas, corporaciones y gobiernos tienen sus propias agendas ocultas para impulsar.

La segunda línea de defensa contra la manipulación encubierta es estudiar todos los métodos disponibles en detalle, con el objetivo de entenderlos y reconocerlos si alguna vez se usan en ti, o si ves que son usados por los medios de comunicación. Debemos aprender sobre todo, incluso las cosas con las que no estamos de acuerdo. Algunos tipos de manipulación encubierta, como la propaganda, son más o menos unidireccionales. No estás interactuando con la fuente de la manipulación, pero aún así puedes reconocer las formas que toma.

La comunicación asertiva puede ayudar a defenderse contra las técnicas de PNL o PUA cuando sientes que alguien está desviando una conversación, tratando de persuadirte, invadiendo tu espacio personal o dirigiéndote hacia algo que no quieres. También es una buena idea tener fuertes límites personales que ayuden a protegerte de los depredadores y manipuladores.

??

Capítulo 3: Análisis de la psicología de la oscuridad



La Psicología Oscura postula que toda la humanidad tiene un reservorio de intenciones malévolas hacia los demás, que van desde pensamientos mínimamente molestos y fugaces hasta comportamientos desviados puramente psicopáticos sin ninguna racionalidad cohesiva. Esto se llama el Continuo Oscuro. Los factores atenuantes que actúan como aceleradores y/o atrayentes para acercarse a la Singularidad Oscura, y donde las acciones atroces de una persona caen en el Continuo Oscuro, es lo que la Psicología Oscura llama Factor Oscuro.

La Psicología Oscura es un concepto con el que este escritor ha luchado durante quince años. Sólo recientemente ha conceptualizado finalmente la definición, la filosofía y la psicología de este aspecto de la condición humana. La Psicología Oscura abarca todo lo que nos hace ser lo que somos en relación con nuestro lado oscuro. Todas las culturas, todas las creencias y toda la humanidad tienen este proverbial cáncer. Desde el momento en que nacemos hasta el momento de la muerte, hay un lado acechando dentro de nosotros que algunos han llamado malvado y otros han definido como criminal, desviado y patológico. La Psicología Oscura introduce un tercer constructo filosófico que ve estos comportamientos diferentes de los dogmas religiosos y las teorías de las ciencias sociales contemporáneas.

La Psicología Oscura asume que hay personas que cometen estos mismos actos y no lo hacen por poder, dinero, sexo, retribución o cualquier otro propósito conocido. Ellos cometen estos horribles actos sin un objetivo. Simplificado, sus fines no justifican sus medios. Hay personas que violan e hieren a otros por el hecho de hacerlo. Dentro de todos nosotros está este potencial. El potencial de dañar a otros sin causa, explicación o propósito es el área que este escritor explora. La Psicología Oscura asume que este potencial oscuro es increíblemente complejo y aún más difícil de definir.

La Psicología Oscura asume que todos tenemos el potencial para comportamientos de depredador y este potencial tiene acceso a nuestros pensamientos, sentimientos y percepciones. Como leerán a lo largo de este manuscrito, todos tenemos este potencial, pero sólo unos pocos de nosotros actúa sobre ellos. Todos hemos tenido pensamientos y sentimientos en algún momento de querer comportarnos de manera brutal. Todos hemos tenido pensamientos de querer herir a otros severamente sin piedad. Si eres honesto contigo mismo, estarás de acuerdo en que todos hemos tenido pensamientos y sentimientos de querer cometer actos atroces.

Dado el hecho de que nos consideramos una especie benevolente, uno quisiera creer que pensamos que estos pensamientos y sentimientos serían inexistentes. Desafortunadamente, todos tenemos estos pensamientos, y afortunadamente, nunca actuamos sobre ellos. La Psicología Oscura plantea que hay personas que tienen estos mismos pensamientos, sentimientos y percepciones pero actúan sobre ellos de manera premeditada e impulsiva. La diferencia obvia es que ellos actúan sobre estos pensamientos mientras que otros simplemente tienen pensamientos y sentimientos fugaces de hacerlo.

La Psicología Oscura postula que este estilo de depredador tiene un propósito y una motivación racional y orientada a objetivos. La religión, la filosofía, la psicología y otros dogmas han intentado definir de manera convincente la Psicología Oscura.

Es cierto que la mayoría de los comportamientos humanos relacionados con las acciones malignas tienen un propósito y están orientados a un objetivo, pero la Psicología Oscura asume que hay un área en la que el comportamiento con propósito y la motivación orientada a un objetivo parece volverse nebulosa. Hay un continuo de victimización de la Psicología Oscura que va desde los pensamientos hasta la pura desviación psicopática sin ninguna racionalidad o propósito aparente. Este continuo, el Continuo Oscuro, ayuda a conceptualizar la filosofía de la Psicología Oscura. La Psicología Oscura se ocupa de esa parte de la psique humana o de la condición humana universal que permite e incluso puede impulsar el comportamiento depredador. Algunas características de esta tendencia conductual son, en muchos casos, su falta de motivación racional obvia, su universalidad y su falta de previsibilidad. La Psicología Oscura asume que esta condición humana universal es diferente o una extensión de la evolución. Veamos algunos principios básicos de la evolución. Primero, consideremos que evolucionamos a partir de otros animales y que actualmente somos el parangón de toda la vida animal. Nuestro lóbulo frontal nos ha permitido convertirnos en la criatura del ápice. Ahora asumamos que ser criaturas vértice no nos hace completamente ajenos a nuestros instintos animales y a nuestra naturaleza depredadora.

Asumiendo que esto es cierto si te suscribes a la evolución, entonces crees que todo comportamiento se relaciona con tres instintos primarios. El sexo, la agresión y el instinto de autosuficiencia son los tres principales impulsos humanos. La evolución sigue los principios de la supervivencia del más apto y la replicación de la especie. Nosotros y todas las demás formas de vida se comportan de manera de procrear y sobrevivir. La agresión se produce con el fin de marcar nuestro territorio, proteger nuestro territorio y, en última instancia, ganar el derecho a procrear. Suena racional, pero ya no es parte de la condición humana en el sentido más puro.

La Psicología Oscura asume que este lado oscuro también es impredecible. Impredecible en la comprensión de quién actúa sobre estos peligrosos impulsos, y aún más impredecible de los extremos que algunos irán con su sentido de misericordia completamente negado. Hay personas que violan, asesinan, torturan y violan sin causa ni propósito. La Psicología Oscura habla de estas acciones de actuar como un depredador buscando presas humanas sin propósitos claramente definidos. Como humanos, somos increíblemente peligrosos para nosotros mismos y para cualquier otra criatura viviente. Las razones son muchas y la Psicología Oscura intenta explorar esos elementos peligrosos.

Cuanto más puedan visualizar los lectores la Psicología Oscura, mejor preparados estarán para reducir sus posibilidades de ser víctimas de los depredadores humanos. Antes de proceder, es importante tener al menos una comprensión mínima de la Psicología Oscura. A medida que avance a través de futuros manuscritos que amplíen este constructo, este escritor entrará en detalle sobre los conceptos más importantes. A continuación se presentan seis principios necesarios para comprender plenamente la Psicología Oscura y como sigue:

1. La Psicología Oscura es una parte universal de la condición humana. Esta construcción ha ejercido influencia a lo largo de la historia. Todas las culturas, sociedades y las personas que residen en ellas mantienen esta faceta de la condición humana. Las personas más benevolentes conocidas tienen este reino de maldad, pero nunca actúan sobre él y tienen menores tasas de pensamientos y sentimientos violentos.
2. La Psicología Oscura es el estudio de la condición humana en lo que se refiere a los pensamientos, sentimientos y percepciones de la gente relacionados con este potencial innato para aprovecharse de otros que carecen de razones claras y definibles. Dado que todo comportamiento tiene un propósito, está orientado a un objetivo y se conceptualiza a través de un modus operandi, la Psicología Oscura plantea la noción de que la persona de la era cercana atrae al "agujero negro" del mal prístino, cuanto menos probable sea que tenga un propósito en las motivaciones. Aunque este escritor asume que el mal prístino nunca se alcanza, ya que es infinito, la Psicología Oscura asume que hay algunos que se acercan.
3. Debido a su potencial para ser malinterpretada como psicopatía aberrante, la Psicología Oscura puede ser pasada por alto en su forma latente. La historia está repleta de ejemplos de esta tendencia latente a revelarse como comportamientos activos y destructivos. La psiquiatría y la psicología modernas definen al psicópata como un depredador sin remordimientos por sus acciones. La Psicología Oscura postula que hay un continuo de severidad que va desde pensamientos y sentimientos de violencia hasta una severa victimización y violencia sin un propósito o motivación razonable.
4. En este continuo, la severidad de la Psicología Oscura no se considera ni más ni menos atroz por el comportamiento de la victimización, sino que traza una gama de inhumanidad. Una simple ilustración sería comparar a Ted Bundy y Jeffrey Dahmer. Ambos eran psicópatas severos y atroces en sus acciones. La diferencia es que Dahmer cometió sus atroces asesinatos por su delirante necesidad de compañía, mientras que Ted Bundy asesinó, y sádicamente infligió dolor por pura maldad psicopática. Ambos estarían más arriba en el Continuo Oscuro, pero uno, Jeffrey Dahmer, puede ser mejor comprendido a través de su psicótica y desesperada necesidad de ser amado.

5. La Psicología Oscura asume que todas las personas tienen un potencial de violencia. Este potencial es innato en todos los humanos y varios factores internos y externos aumentan la probabilidad de que este potencial se manifieste en comportamientos volátiles. Estos comportamientos son de naturaleza depredadora y, a veces, pueden funcionar sin razón. La Psicología Oscura asume que la dinámica depredador-presa se distorsiona por los seres humanos y pierde todas las motivaciones, que se cree que son innatas como parte del organismo vivo del planeta.

humanos y perdiendo todas las motivaciones, que se cree que son innatas como parte del organismo vivo del planeta. La Psicología Oscura es un fenómeno exclusivamente humano y no es compartida por ninguna otra criatura viviente. La violencia y el caos pueden existir en otros organismos vivos, pero la humanidad es la única especie que tiene el potencial de hacerlo sin propósito.

1. La comprensión de las causas subyacentes y los desencadenantes de la Psicología Oscura permitiría a la sociedad reconocer, diagnosticar y posiblemente reducir los peligros inherentes a su influencia. El aprendizaje de los conceptos de la Psicología Oscura tiene una doble función beneficiosa. Aceptar que todos tenemos este potencial para el mal permite a aquellos con este conocimiento reducir la probabilidad de que estalle. En segundo lugar, comprender los principios de la Psicología Oscura encaja con nuestro propósito evolutivo original de luchar por sobrevivir.

Capítulo 4: Manipulación



El renombrado crítico y siempre lingüista del MIT Noam Chomsky, una de las voces clásicas de la disidencia intelectual en la última década, ha compilado una lista de las diez estrategias más comunes y efectivas a las que recurren las agendas "ocultas" para establecer una manipulación de la población a través de los medios de comunicación.

Históricamente, los medios de comunicación han demostrado ser muy eficientes para moldear la opinión pública. Gracias a la parafernalia y la propaganda mediática se han creado o destruido movimientos sociales, justificado guerras, templado crisis financieras, estimulado algunas otras corrientes ideológicas e incluso dado el fenómeno de los medios de comunicación como productores de realidad dentro de la psique colectiva.

La manipulación de los medios de comunicación es parte de nuestra vida cotidiana. Cada evento es presentado por los medios de comunicación de una manera que es conveniente para cada uno de ellos. El concepto erróneo de la realidad creada por los medios de comunicación en la audiencia puede llevar a una evaluación y comportamiento erróneo en los humanos. Los medios de comunicación no sólo tienen un papel social, sino que son herramientas para controlar la temperatura del público. La manipulación de los medios consiste en la forma en que se presentan las noticias y depende de cómo la gente entenderá un proceso y cómo reaccionará a él. Los medios de comunicación tienen un papel social en diversos grados. Pueden hablar de ciertos temas y guardar silencio sobre otros. Esto es exactamente lo que los convierte en un nuevo tipo de poder.

En los países cerrados y autoritarios, los medios de comunicación tienen como objetivo persuadir a la audiencia de que debemos aceptar incondicionalmente todas las acciones políticas y sociales del gobierno. Así que se convierten en parte de los órganos de poder del estado. Mientras que en las sociedades abiertas y democráticas, los medios de comunicación son un intermediario entre las autoridades y el pueblo. Deben proporcionar un flujo de información en ambos sentidos desde las instituciones a la sociedad y viceversa. La competencia entre los medios de comunicación conduce a la diferenciación de las noticias y la información, también llamada manipulación de los medios de comunicación

¿Pero cómo detectar las estrategias más comunes para entender estas herramientas psicosociales en las que, seguramente, participamos? Afortunadamente, Chomsky se ha dado a la tarea de sintetizar y exponer estas prácticas, algunas más obvias y más sofisticadas, pero aparentemente todas igualmente efectivas y, desde cierto punto de vista, degradantes. Fomentar la estupidez, promover el sentido de la culpa, promover la distracción, o construir problemas artificiales y luego, mágicamente, resolverlos, son sólo algunas de estas tácticas.

Estas son estrategias para dirigir poblaciones enteras. Sylvain Timsit es nombrado en varios lugares. En otro lugar una búsqueda termina con la revista interdisciplinaria francófona Les Cahiers Psychologie politique y Noam Chomsky es identificado erróneamente como el autor.

El que las estrategias fueran o no originalmente satíricas no es importante para mí. Que las estrategias parezcan relativamente simples, plausibles y observables empíricamente - con un poco de distancia diaria - es más importante. Puede que estén de acuerdo quienes no sólo confían en los medios de comunicación dominantes con su selección fragmentada de temas y su bombardeo de información abreviada.

Quien lo haga y vea el mundo desde la perspectiva de un pluralismo liberal según el cual no hay ningún centro de poder, ninguna élite ni ningún gobierno en la sociedad sino muchos grupos diferentes de actores que ejercen su influencia de manera algo equilibrada para que prevalezcan las ideas que corresponden a los intereses fundamentales de la mayoría, probablemente rechazará la lista.

Dirigir la atención

Un elemento esencial del control social es la estrategia de distracción, que consiste en desviar la atención pública de los problemas y los cambios importantes decididos por las élites políticas y económicas. A través de la técnica de la inundación, las constantes distracciones y la información trivial la mente se vuelve más dócil y menos crítica. La estrategia de la distracción también es esencial para evitar el interés de las masas por la ciencia, la economía, la psicología, la neurobiología y la cibernética.

La palabra clave aquí es "insignificancia". La atención es un recurso muy limitado. Si una sociedad democrática debe organizarse de manera que relativamente pocos se beneficien mientras que la mayoría de los demás tienen que vigilar, la mayoría debe ocuparse de esas cosas para que no se interpongan en el camino de los intereses particulares. Tal estado de desviación fue atestiguado por Juvenal de la República Romana bajo el término "pan y circo".

Quien respete la elección de temas en la televisión, la radio, los periódicos y las conversaciones de sus semejantes debe preguntarse por la pertinencia de determinados temas para su vida o la de sus semejantes, centrándose en las condiciones de la alegría de la existencia a largo plazo, y luego examinar cómo la relación entre el tiempo de trabajo o el gasto de atención y la pertinencia para la vida puede revelar una especie de "inversión" de las cosas.

Para hacer sensacionales ciertos temas, hay ofertas especiales en el supermercado, mesas de los equipos favoritos, amoríos de los destacados, curiosidad por el nombre del niño vecino, ventajas de la grasa media en comparación con la margarina normal y así sucesivamente frente al desmantelamiento de los derechos civiles, la tortura y la amenaza de asesinatos en masa y guerras secretas a través de "modelos" occidentales, el anclaje de la guerra, el racismo y la precariedad en la normalidad, así como la falsificación de las causas de la guerra y la promoción de las crisis a través de las ideologías bélicas y así sucesivamente.

El ciclo forzado del problema, la reacción y la solución

Este método también se llama "Problema-reacción-solución". Crean un problema, una "situación" para causar alguna reacción en la audiencia para que esto se convierta en la norma de las medidas que aceptaría. Por ejemplo: "intensifiquemos la violencia urbana, u organicemos ataques sangrientos para que el público acepte más las leyes y políticas que son perjudiciales para su libertad". O: crear una crisis económica para que el público acepte como un mal necesario la anulación de los derechos sociales y el desmantelamiento de los servicios públicos.

Cuando los problemas sociales son inventados para provocar una necesidad específica de orientación en la población, eso hace posible una solución en la dirección ideológica deseada desde el principio. Se comete un delito grave sobre todo cuando se deterioran las condiciones de vida de las personas.

Los defensores del neoliberalismo están muy dotados, como lo demuestra el ejemplo de la financiación estatal que fue cada vez más destruida cuando las deudas públicas se dispararon y se produjo el miedo necesario con el respaldo de los medios de comunicación y los grupos de presión empresariales para llevar a cabo falsas soluciones en forma de frenos de la deuda. En última instancia, éstos conducen a problemas de seguimiento (cuellos de botella en la financiación, estancamiento económico, mayor aumento de las deudas del Estado) que revitalizan el viejo y conocido concepto de privatización como solución posterior y amplían fuertemente la esfera de influencia del capital privado masivamente concentrado.

Esto significa privatización, desregulación y recorte de los gastos del Estado. La resistencia contra el recorte del Estado en el lado del gasto proviene de la burocracia y los receptores de subsidios. Por lo tanto la demacración o el adelgazamiento debe probablemente comenzar por el lado de los impuestos con recortes de impuestos para apoyar el dictado del tesoro vacío. Esto permite que los déficits del estado aumenten como la experiencia lo demuestra. Este tipo de estrategia puede verse en la actual "Eurocrisis". A través de los recortes sociales, los colapsos económicos se ven obligados a aumentar el desempleo masivo. El desmantelamiento del sistema de negociación colectiva alimenta los recortes salariales, lo que lleva a problemas corolarios.

En su libro "La Doctrina del Shock", Naomi Klein mostró muchos ejemplos de este proceso. Quien vea la ventaja informativa de las élites sobre sus poblaciones desviadas, en particular cuando los medios de comunicación actúan como una "cuarta rama" bajo la escasez de recursos y los factores de conexión del capital y bajo una mentalidad unánime, no necesita mucha imaginación para reconocer con qué facilidad pueden intensificarse y explotarse las crisis, las catástrofes y otros problemas en muchas zonas.

Gradación de los cambios

Para que una medida inaceptable sea aceptable, aplique gradualmente suficiente presión, gota a gota, durante unos pocos años consecutivos. Es así como se impusieron nuevas y radicales condiciones socioeconómicas durante los años ochenta y noventa: el Estado mínimo, la privatización, la inseguridad, la flexibilidad, el desempleo masivo, los salarios que no aseguran ingresos decentes, muchos cambios que habrían dado lugar a una revolución si se hubieran aplicado todos a la vez.

Como es obvio para la luz, la presión, el ruido, etc., la percepción de los procesos políticos de cambio también depende de su gradación. La economización de todos los ámbitos de la vida no puede introducirse en la crisis de hoy a mañana. Más bien debe ser sedimentada culturalmente a través de las generaciones por instituciones influyentes si el modelo de costo-beneficio, de mercado y de gestión debe convertirse en el principio social omnipresente. Estas técnicas también se aplican a menor escala. En el caso de los recortes previstos en el ámbito escolar y universitario, una publicación de la OCDE recomienda que se mantengan constantes las subvenciones estatales y que no se reduzcan debido al peligro de las protestas de los grupos "políticos vigilantes".

Aplazamiento de los cambios

Otra forma de aceptar una decisión impopular es presentarla como "dolorosa y necesaria", para ganarse la aceptación del público en ese momento. Es más fácil aceptar un sacrificio futuro que un sacrificio inmediato. En primer lugar, porque la medida no se utiliza inmediatamente; en segundo lugar, porque el público, las masas, tienen siempre la tendencia a esperar ingenuamente que "todo mejorará mañana" y que el sacrificio requerido puede ser evitado. Esto da más tiempo al público para acostumbrarse a la idea del cambio y aceptarlo sin resignación cuando llegue el momento.

Si el deterioro previsto de las condiciones de una gran parte de la población está en el orden del día, las supuestas razones de ello deberían exponerse con antelación. Mientras el problema construido no sea aún agudo, la sociedad civil tendrá poca motivación para examinar las afirmaciones. Cuando es agudo, el problema construido se hace aparecer como un hecho familiar. En Alemania, el cambio demográfico y la competencia mundial se pusieron en primer plano, por lo que los recortes salariales, de pensiones y sociales aparecen como necesidades "dolorosas" pero modernas en tiempos de permanente ruptura neoliberal.

Dirección en el idioma de los niños

La mayoría de los anuncios dirigidos al público en general utilizan el discurso, los argumentos, los personajes con una entonación especialmente infantil, a menudo apuntando a la fragilidad, como si el espectador fuera una criatura de muy corta edad o con una discapacidad mental. Cuanto más se intenta engañar al espectador, más infantil es el tono adoptado. ¿Por qué? Si uno se dirige a una persona como si tuviera la edad de 12 años o menos, entonces, debido a la calidad de sugerencia, la otra persona tiende, con cierta probabilidad, a responder o reaccionar sin pensar mucho como lo haría una persona de 12 años o menos.

Para anunciar temas desagradables, se utilizan mensajes vagos donde se puede interpretar cualquier cosa en lo que se dice. No surgen superficies de ataque para una crítica seria. En cambio, si se dirige directamente a la población, la contraparte colectiva se ve obligada en el papel de los niños por un lenguaje llano que renuncia a los detalles relevantes en un tono condescendiente o solícito de simpatía. Desde el principio, la gente está acostumbrada a corresponder a ciertos modelos de conducta que se activan por los incentivos del medio ambiente. En una sociedad fuertemente conservadora con jerarquías y patrones de comportamiento claros grabados, esta técnica puede tener el éxito deseado en la forma de una obediencia incuestionable y una aceptación confiada que inspire confianza.

Reemplazar la reflexión por las emociones

Los maestros titiriteros no quieren activar los lados pensantes de la gente. Quieren agitar las emociones y llegar al inconsciente de la gente. Por eso muchos de estos mensajes están llenos de contenido emocional. El punto es causar una especie de "cortocircuito" en los procesos de pensamiento racional. Utilizan las emociones para captar el significado general del mensaje, pero no los específicos. Esta es otra forma en que matan las habilidades de pensamiento crítico de la gente

"Pensar" como habilidad es reciente en la historia de la evolución. La base del espíritu humano es un núcleo emocional que conduce a poderes de juicio a cuyas puertas los vigilantes de la razón simplemente rechazan su servicio. La desigualdad y el desempleo aumentan rápidamente; la "competitividad" y la rivalidad demográfica se convierten en las motivaciones supremas de la humanidad y las entregas de tanques alemanes a los dictadores para sofocar las rebeliones se convierten en el caso normal.

Promover la ignorancia

Asegurarse de que el público es incapaz de comprender las tecnologías y métodos utilizados para controlar y esclavizar. La calidad de la educación dada a las clases sociales bajas debe ser tan pobre y mediocre como sea posible, de modo que la brecha de la ignorancia entre las clases bajas y las clases altas sea y siga siendo imposible de alcanzar para las clases bajas.

La ignorancia puede incluir el no saber y el no querer saber. Ambas condiciones pueden estar estrechamente unidas. El no saber puede desencadenar la vergüenza. Diferentes posibilidades de evitar la vergüenza podrían favorecer el no querer saber.

Uno puede mantenerse completamente alejado de los ambientes y temas de poder político para sacar de la palestra el vergonzoso conocimiento de su no-saber o uno puede negar la relevancia del conocimiento y saltar fuera del camino en fórmulas como "¡nada cambiará de todos modos! "¡nada puede hacerse!" y "¡el mundo funciona de esa manera!" que como cortinas son apropiadas dondequiera que el ambiente tranquilo se vea perturbado de otra manera. Estos son patrones de comportamiento humano usados en desventaja de la mayoría de la población por el estado y la autoridad capitalista. Existe una enorme discrepancia entre el conocimiento y la relevancia del conocimiento en los asuntos económicos. ¿Qué es el dinero? ¿Cuál es la función de los salarios y la productividad dentro de una economía nacional? ¿Cómo son las condiciones de distribución y cómo se desarrollaron? ¿Quién es dueño de qué y por qué? ¿Por qué hay un desempleo masivo y cómo afecta al orden o equilibrio de poder dentro de una sociedad?

Extrañamente, esas cuestiones apenas se discuten en la escuela y en la televisión comercial o sólo de manera no controvertida o fragmentaria - aunque las ideas ligadas a ellas siempre tienen el último trabajo de justificar los cambios incisivos de alcance macrosocial. "¡Eso cuesta puestos de trabajo!" "¡Ya no podemos permitirnos este estado social!" "¡Necesitamos reformas estructurales!" y "¡La competitividad debe ser aumentada!" se escuchan. El conocimiento exhaustivo sería una necesidad democrática aquí (al menos si la democracia no se limitara a un acto motor ciego en las urnas). Sin embargo, la ignorancia sistemática de la gente es promovida por el lobby de la empresa privada, a través del lavado de cerebro de los medios de comunicación o a través del aumento de la concentración del trabajo, la competencia por los ingresos y las ansiedades de estatus - que limitan el enfoque al entorno cercano.

Propagación de la mediocridad

La mayoría de las tendencias y modas no salen de la nada. Casi siempre hay alguien que las pone en marcha y las promociona. Lo hacen para crear gustos, intereses y opiniones homogéneos. Los medios de comunicación promueven constantemente ciertas modas y tendencias. La mayoría de ellas tienen que ver con estilos de vida frívolos, innecesarios e incluso ridículos. Convencen a la gente de que actuar de esta manera es lo que está de moda.

La realidad estandarizada consiste en trabajar, consumir, aprovechar las posibilidades de entretenimiento de masas y ser honesto en las pequeñas cosas. Las personas aceptan la realidad estandarizada y la transmiten con cortesía a sus semejantes.

Darle a la resistencia una mala conciencia

Hacer creer al individuo que es el culpable de su propia desgracia y hacerle dudar de su inteligencia, sus habilidades o sus esfuerzos. Así, en lugar de rebelarse contra el sistema económico, el individuo se devalúa y se culpa a sí mismo, lo que genera un estado depresivo, cuyo propósito es sofocar la acción, y sin acción, no hay revolución.

En un pequeño libro, Stephan Hessel, el renombrado luchador de la resistencia y co-autor de la declaración de derechos humanos instó: "¡Estén indignados!" Apuntaba a las condiciones discriminatorias, antisociales y de concentración de poder de nuestro tiempo que amenazan radicalmente a la civilización y abogaba por un nivel de vida comprometido e informado que utilice la desobediencia civil.

Para sabotear los presupuestos de este tipo de actitud, hay que dar a las personas una mala conciencia que las paralice en el mantenimiento de las condiciones desde la perspectiva de las élites funcionales. Se les dice que son inadecuados o incluso que la naturaleza humana en su conjunto es mala. La persona es egoísta, codiciosa y perezosa. La persona que no cree que es una "buena persona".

Este mensaje implícito puede escucharse en los variados espectáculos televisivos [24], resuena en eslóganes como "Hemos vivido más allá de nuestras posibilidades" o en la devaluación y el castigo de los entornos de vida creados a través del sistema social que fue acompañado por una chusma pública que se levantó contra los socialmente desfavorecidos.

La atmósfera que se produce aquí desmoraliza a gran parte de la población, ya que dirige la aversión general contra aquellos compañeros que están vinculados al estado social en lugar de dirigir esta aversión contra los verdaderos agentes causales colectivos del sufrimiento. Esta atmósfera rompe la solidaridad en el sentido de que todos son llamados a la mala conciencia y urgidos a retirarse en el ambiente cercano para que puedan ser confiables y estar listos para lograr.

Saber más sobre las personas de lo que se conocen a sí mismas

En las últimas décadas, la ciencia nos ha dado acceso a esos conocimientos sobre la biología y la psicología humanas. Pero esta información todavía no está disponible para la mayoría de la gente. Sólo una pequeña parte de la información llega al público. Mientras tanto, las élites tienen toda esta información y la usan a su antojo. Una vez más podemos ver cómo la ignorancia facilita a los poderes fácticos el control de la sociedad. El objetivo de estas estrategias de control de los medios de comunicación es hacer del mundo lo que la gente más poderosa quiera que sea. Bloquean la capacidad de pensamiento crítico y la libertad de todos. Pero es nuestra responsabilidad dejar de dejar que nos controlen pasivamente. Debemos luchar tanto como podamos.

Mientras que todo tipo de bombardeo diario e imanes de atención comercial fijan a la población en la ignorancia y la desviación sobre las condiciones sociales, aquellos que tienen mucho que perder y amplios recursos [no hacen nada para evitarlo según el lema "el conocimiento es poder".

Los grupos de reflexión, por ejemplo, funcionan aquí como instituciones que reciben millones de dólares de poderosos intereses de capital y producen conocimientos dominantes a través de estudios adecuados para las elites funcionales y los responsables de la toma de decisiones.

Si se considera el mundo como una red causal en la que se unen una infinita variedad de causas y efectos en los planos más diferentes, las instituciones con enormes recursos producen un fabuloso conocimiento-intervención en el plano social a través de una amplia documentación y análisis estadísticos (grandes datos y minería de datos), no teorías académicas radicales. Esto sirve a su "manipulación suave" disponible para toda la población para la inmunización.

Capítulo 5: Hipnosis



Autohipnosis

En el mundo actual, siempre cambiante, a veces necesitamos ayuda para deshacernos de los hábitos y calmar nuestros miedos. Podemos recurrir a los métodos tradicionales: médicos, agencias gubernamentales y medicamentos sin receta. Podemos hablar con terapeutas y psicólogos. Incluso podemos irnos solos. A veces, sin embargo, cuando parece que nada de lo que hacemos ayuda a nuestra situación, necesitamos un poco de ayuda que esté fuera de la caja. Es hora de considerar la autohipnosis. Puede funcionar donde todos los demás métodos nos han fallado.

La autohipnosis es un pariente de la hipnosis. Simplemente reemplaza a un hipnoterapeuta u otro individuo calificado con el cliente. En otras palabras, el hipnotizador es también el cliente. La autohipnosis, al igual que la hipnosis, es una herramienta de autodescubrimiento y conciencia. Es un medio a través del cual cualquiera puede acceder a la mente subconsciente. Lo haces deliberadamente con la intención de alterar el patrón de pensamiento actual del subconsciente. Al hacerlo, comienzas a sentar las bases para el cambio.

El propósito de la autohipnosis varía de acuerdo con las necesidades del individuo. La función básica de esta técnica es ayudar a un individuo a llegar a lo más profundo de su subconsciente. Al hacerlo, puede volver a entrenarlo para que refleje y abrace lo que desea lograr. Algunos propósitos típicos de la autohipnosis incluyen:

- Para dejar de fumar
- Para ayudar con una dieta
- Para mejorar la imagen de sí mismo en general
- Para ayudarte a superar cualquier miedo
- Para detener cosas como la postergación
- Para ayudarle a abordar las fobias
- Para ayudarle a mejorar su memoria

Hipnosis en etapas

La hipnosis en etapas no es hipnoterapia. Más bien, la hipnosis escénica es la aplicación de la hipnosis con fines de entretenimiento. En tales espectáculos, es el oficio del hipnotizador convencer a la audiencia de que la hipnosis es un poder mágico y misterioso. Cuanto mayor sea la magia y el misterio, mejor será el espectáculo. Es importante saber que lo que el público ve no es una muestra pura y mágica de los poderes de la hipnosis. Como un buen espectáculo de magia, hay más que lo que se ve o se dice.

Un factor importante que rara vez se revela es el poder de los sujetos del escenario que cumplen con los comandos debido, no tanto a la hipnosis, sino a un fenómeno llamado expectativa de grupo o multitud. Los psicólogos saben que es mucho más fácil predecir, influenciar y determinar el comportamiento de un individuo cuando éste se encuentra en una multitud o en un gran grupo de personas. Existe un fuerte poder llamado conformidad escénica que mejora enormemente los aparentes poderes mágicos del hipnotizador escénico. A través de la conformidad escénica, el sujeto o sujetos del escenario acuerdan seguir al hipnotizador, no por la hipnosis, sino porque no quieren defraudar a la audiencia. Siguen las instrucciones del hipnotizador hasta fines increíbles; sin embargo, no porque estén en la hipnosis y no tengan elección. Sino porque quieren complacer a la audiencia y evitar la vergüenza personal de una multitud causada por no hacer lo que se espera de ellos. No importa si terminan haciendo cosas vergonzosas, como graznar como un pato; ese no es el punto. Cuanto mejor y más fuerte "graznan", más bizarros son, más la hipnosis se convierte en control mental... entonces mejor artista son. La audiencia los querrá, aprobará y abrazará más si "van con el espectáculo" en lugar de resistirse a las indicaciones del artista. La conformidad del escenario puede ser más fuerte que el efecto de la hipnosis. Habiendo sido un sujeto escénico en dos ocasiones diferentes puedo atestiguar cómo es esa experiencia.

¿La hipnosis juega un papel en el espectáculo? Sí, pero sobre todo sólo hasta cierto punto. En los espectáculos escénicos, la hipnosis sirve para ayudar a enfocar la mente. Usar la hipnosis para enfocar y despejar la mente pone la multitud de pensamientos conscientes, a menudo aleatorios, a un lado por un tiempo. Una vez más, una mente clara y enfocada es algo muy poderoso. Esto, combinado con la conformidad escénica, hace que el trabajo del hipnotizador no sea muy difícil. Notarán que son capaces de concentrar mucha de su propia energía simplemente para entretener y animar el espectáculo. Cuanto más puedan convencer a la audiencia de que la hipnosis es control mental, más interesante será el espectáculo. Y eso es lo que se presenta; no es lo que está pasando.

La hipnosis es una experiencia muy agradable, relajante y mentalmente refrescante. Es como tomar un descanso mental refrescante. Como sujeto escénico, es fácil querer seguir el espectáculo porque sientes que no hacerlo acabará con la agradable experiencia de la hipnosis en la que estás.

Tu mente se relaja, no está analizando, agarrando o aferrándose a pensamientos aleatorios. Esto no significa que el sujeto esté inconsciente, en coma, o que su mente haya sido tomada. Está consciente de lo que está pasando y es consciente de los sonidos a su alrededor; quizás más que en una conciencia despierta normal. Sabes que si realmente quisieras podrías despertarte inmediatamente. ¿Pero con qué propósito? Si el hipnotizador es respetuoso de tus límites, es mejor que te dejes llevar por la experiencia.

Cuando se pide a los sujetos que hagan o digan algo que va en contra de sus creencias morales, éticas o religiosas, se despiertan o simplemente no cumplen con la orden del hipnotizador. Un sujeto no hace nada durante la hipnosis que no haría normalmente cuando está despierto; en el mismo contexto y entorno. Esto se cuestionó una vez con un sujeto del escenario que comenzó a quitarse la ropa durante el espectáculo, mientras que los otros sujetos llegaron sólo hasta lo que es socialmente aceptable - fingiendo "desnudarse" pero deteniéndose bien lejos de cruzar el estándar social. El hipnotizador se sorprendió bastante y se dio cuenta de que tenía que detener a la mujer, lo cual hizo. No fue hasta después del espectáculo que descubrió que su ocupación era la de una stripper.

La mayoría de los hipnoterapeutas no aprueban ni respaldan la hipnosis en etapas. Hay una verdadera división entre los hipnotizadores de escenario y los hipnoterapeutas. La razón es comprensible para que un espectáculo de hipnosis escénica funcione al describir la hipnosis como un estado de sueño inconsciente que se presta al control de la mente. Esto es una tergiversación de la hipnosis. Funciona para reforzar la falsa creencia social de que la hipnosis es rara, extraña y extraña, lo cual no es así. No te duermes, no estás en coma, tu mente no está siendo controlada. Los hipnoterapeutas eligen usar la hipnosis como una herramienta para ayudar a otros a vivir una vida más feliz, más sana y más gratificante. En comparación, los hipnotizadores de escenario usan la hipnosis como el soporte central de sus programas de entretenimiento. Está claro por qué existe una división.

A pesar de las diferencias obvias entre el hipnotizador escénico y el hipnoterapeuta, el hipnotizador escénico sirve, inadvertidamente, a un porcentaje de la humanidad a través de su aplicación de la hipnosis. El espectáculo escénico, junto con las representaciones televisivas, alimenta la creencia colectiva de que la hipnosis es una cosa poderosa y milagrosa que aprovecha el poder de la mente. No se necesita mucho para unir las piezas. "He intentado todo lo demás, ¿por qué no probar la hipnosis como último recurso? Es extraño, no sé cómo funciona (miedo a lo desconocido), pero no me importa... podría funcionar". Esa es la línea de pensamiento que provoca muchas llamadas telefónicas a los listados de hipnoterapeutas de las páginas amarillas.

En un mundo perfecto, la gente aprendería en la escuela lo que es la hipnosis y cómo funciona. El valor y los beneficios de la hipnosis se entenderían y habría un lugar más prominente para ella en la sociedad. Sin embargo, ese no es el mundo de hoy. Los hipnoterapeutas tienen su trabajo hecho a medida cuando se trata de educar al público sobre la hipnosis. La educación masiva debe ser un objetivo a largo plazo de la profesión. Irónicamente, este hipnoterapeuta ve una falta de educación pública que se promulga por los hipnoterapeutas. Muchos folletos escritos por los mismos hipnoterapeutas tienden a carecer de valor educativo sobre la hipnosis. Sospecho que muchos hipnoterapeutas prefieren mantener la hipnosis "mágica" y "misteriosa" porque esta cualidad, sin duda, puede aumentar la clientela. Condenar rotundamente la hipnosis de etapa es bastante prematuro en este momento.

Los hipnotizadores escénicos están en una posición única para llegar literalmente a miles de personas que asisten a sus espectáculos. Se anima a los hipnotizadores escénicos a que se den cuenta del alto grado de influencia que tienen, que puede utilizarse para informar y educar a la gente sobre los beneficios de la hipnosis y la hipnoterapia. Tal vez al final del espectáculo, puedan recordar a la audiencia lo que se ha demostrado, "Nos lo hemos pasado muy bien aquí esta noche. Quiero que cada uno de ustedes sepa que lo que han visto es sólo un vistazo a lo que una mente concentrada puede hacer. Aparte del entretenimiento, la hipnosis es igual de poderosa para ayudar a mejorar la vida de las personas. Un hipnoterapeuta puede usar la hipnosis para enfocar su mente en vivir una vida más feliz, más sana y más gratificante".

¿En qué se diferencia la autohipnosis de la hipnosis en etapas?

La hipnosis y la autohipnosis son formas respetadas de terapia. Estas formas de hipnoterapia se utilizan para lograr un propósito específico, en el que sólo participa la persona que desea cambiar o buscar una solución y el terapeuta. Los objetivos que el terapeuta y el cliente establecen son individualistas y están destinados a abordar una necesidad real. Las sesiones y los temas son personales, privadas y se realizan en un entorno seguro. Si utilizas la autohipnosis, sólo necesitas saber por qué estás allí.

En el caso de la hipnosis en etapas, la mayor diferencia es la etapa. Esta es una actuación pública. La gente ha pagado al hipnotizador/mago para ver lo que puede "hacer" que alguien haga. El "cliente" o el apoyo escénico no está ahí para lograr ningún objetivo personal, excepto, tal vez por sus pocos minutos de fama. El hipnotizador escénico puede ser manipulador e incluso explotador para conseguir sus objetivos. Además, toda la estrategia requiere más que un poco de ilusión e incluso de autoengaño.

Tipos de hipnosis

Hay cuatro tipos principales de hipnosis que se utilizan en la sociedad actual para hipnotizar a otra persona o para hipnotizarse a sí mismo. Los cuatro tipos principales de hipnosis son la hipnosis tradicional, la hipnosis Ericksoniana, la hipnosis de PNL y la autohipnosis. Cada tipo de hipnosis varía en cuanto a su uso y práctica. El principal denominador común entre los cuatro tipos de hipnosis es que todos comienzan con algún tipo de inducción hipnótica, como la inducción de ojos fijos o el conteo regresivo, para inducir un estado hipnótico.

Hipnosis tradicional. La hipnosis tradicional es la forma más básica de hipnosis y se utiliza más ampliamente debido a la creencia de que cualquiera puede hacerlo con muy poca instrucción y entrenamiento. La hipnosis tradicional también se cree que es la forma más fácil de hipnosis porque se basa en sugerencias y comandos simples. Esta es la forma de hipnosis que se anuncia ampliamente con CDs y MP3s de hipnosis, junto con cintas de hipnosis. Una vez en estado hipnótico, los métodos tradicionales de hipnosis se conectan con el subconsciente y utilizan sugerencias y órdenes directas para influir en los comportamientos, pensamientos, sentimientos y acciones de una persona. Ejemplos de estas órdenes podrían ser una sugerencia sobre la confianza en sí mismo, o sobre dejar un mal hábito como el alcoholismo o el tabaquismo. Debido a que la hipnosis tradicional se basa en sugerencias y órdenes, a menudo no se considera totalmente eficaz para las personas que tienen procesos de pensamiento críticos y analíticos. La mente consciente tiene una tendencia a interferir en el procesamiento de las sugerencias y órdenes, criticando los mensajes y no permitiendo que sea totalmente absorbida por el subconsciente. La hipnosis tradicional es también la base del hipnotismo escénico, que es popular en la cultura actual entre los fiesteros y los asistentes a los clubes de comedia.

Hipnosis Ericksoniana. La hipnosis Ericksoniana se basa en los principios desarrollados por el Dr. Milton Erickson. Esta forma de hipnosis es particularmente excelente para aquellos que son escépticos de la hipnosis porque utiliza metáforas en lugar de sólo sugerencias directas. Las metáforas permiten al cerebro pensar de forma creativa y llegar a conclusiones a las que no se puede llegar empleando la forma más unilateral de la hipnosis tradicional. Las metáforas funcionan comparando y contrastando dos cosas de una forma más compleja que las simples órdenes y sugerencias. También permiten que la mente envuelva una idea o un pensamiento de una forma más orgánica que una sugerencia directa, por lo que los escépticos a menudo son capaces de ser hipnotizados utilizando este método y no el tradicional. La hipnosis ericksoniana utiliza metáforas isomórficas e intercaladas. Las metáforas isomórficas cuentan una historia que tiene una moraleja, lo que hace que la mente inconsciente haga una comparación individual entre la moraleja de la historia y un problema o cuestión con la que ya está familiarizada. Las metáforas intercaladas utilizan comandos incrustados que distraen a la mente consciente, permitiendo a la mente inconsciente procesar el mensaje de la metáfora.

La hipnoterapia Ericksoniana utiliza más de lo que se llama sugerencias indirectas. Las sugerencias indirectas son mucho más difíciles de resistir porque a menudo ni siquiera son reconocidas como sugerencias por la mente consciente, ya que generalmente se disfrazan como historias o metáforas. Un ejemplo de sugerencia indirecta es "y tal vez tus ojos se pongan a prueba mientras escuchas esta historia, y querrás cerrarlos porque la gente puede, ya sabes, experimentar una agradable y profunda sensación de confort al permitir que sus ojos se cierren, y se relajen profundamente".

Piensa en el siguiente escenario: Un niño de cinco años lleva cuidadosamente un vaso lleno de leche a la mesa. El padre del niño le advierte con una voz severa, "¡no dejes caer eso!" El niño mira al padre, tropieza, deja caer el vaso y derrama la leche por todas partes. El padre, ahora enfadado, grita: "¡Te dije que no dejaras caer eso! Eres tan torpe. Nunca aprenderás!"

Por más involuntario que sea, este es un ejemplo de hipnosis. La poderosa voz autoritaria (el padre), habiendo creado a través de la sugestión indirecta ("¡no dejes caer eso!"), un estado alterado (trance), ha emitido una sugestión post hipnótica directa ("eres tan torpe. Nunca aprenderás"). "Post-hipnótico" porque, si el niño acepta la sugerencia (y los niños lo hacen a menudo), siempre se verá como torpe. Esta sugerencia post-hipnótica de los padres puede muy bien adherirse a la directiva en el futuro, saboteando el éxito del niño.

Hipnosis de PNL. La hipnosis de PNL combina la programación neurolingüística (PNL) con la hipnosis, para lograr resultados notables. La PNL es una forma de psicoterapia que conecta los procesos neurológicos con los patrones de comportamiento - en esencia, conecta lo que hacemos con lo que sentimos. La hipnosis es una forma de comunicación directa con el subconsciente, a menudo pasando por alto la mente consciente; esto significa que la persona hipnotizada se convierte en altamente sugestionable y abierta a instrucciones y a la modificación del pensamiento.

La hipnosis de PNL se utiliza junto con la autohipnosis para tratar cuestiones como la confianza en sí mismo, la autoestima y el bienestar mental general. La hipnosis de PNL también se utiliza para calmar las ansiedades y conquistar los miedos y fobias. Este método de hipnosis es eficaz porque utiliza el mismo proceso de pensamiento que un miedo o un problema para revertir o deshacerse del problema.

Tal vez la técnica más común de PNL es el anclaje, y probablemente todo el mundo lo ha experimentado en algún momento. ¿Hay alguna canción que cuando la escuchas, desencadena sentimientos del pasado? Si es así, entonces esa canción se ha convertido en un ancla para esos sentimientos.

Con la hipnosis de PNL, puedes anclar lo que quieras a cualquier sentimiento o estado mental que desees. Por ejemplo, puedes anclar tocando tu oreja con sentimientos de autoconfianza. Siempre que se sienta ansioso por algo o experimente miedo escénico, puede simplemente tocarse el oído y acceder a esos sentimientos de autoconfianza y control. Al elegir un ancla (por ejemplo, tocar la parte superior de la oreja derecha), es importante elegir una que sea específica, intermitente (de lo contrario, se produciría una desensibilización), y que esté anclada a una reacción rápida y única (de lo contrario, no se produciría la asociación).

Una técnica de hipnosis de PNL más avanzada es el flash. Se usa para desmantelar una respuesta condicionada, en otras palabras, para eliminar una asociación entre dos comportamientos. Por ejemplo, muchas personas tienden a fumar un cigarrillo cuando sienten hambre. Con el tiempo, sus mentes asociarán el hambre con el hecho de fumar un cigarrillo, y comenzarán a desear un cigarrillo cada vez que tengan hambre. El flash puede utilizarse para eliminar esta asociación.

Otra técnica de hipnosis de PNL se llama el reframe, y se usa para cambiar el comportamiento de una persona. Se identifica el resultado (cuál es el objetivo de la persona), y luego se accede al subconsciente y se hace que sustituya un comportamiento establecido por otro, que es aceptable para el consciente pero que será más beneficioso para alcanzar el objetivo que el comportamiento anterior.

El atractivo de la hipnosis de PNL es que no es necesario dominar todo el arte para beneficiarse de ella. Incluso si sólo entiendes un concepto o técnica de la hipnosis de PNL, puedes usarla de forma aislada para mejorar tu vida. El anclaje es la técnica más fácil de aprender, y le sugerimos que lo intente primero. La hipnosis de PNL se considera una de las formas más efectivas de hipnosis cuando las técnicas se usan por separado o en conjunto.

Autohipnosis. La autohipnosis, como ya se ha mencionado, se realiza por uno mismo para lograr un profundo estado de relajación utilizando cualquiera de los tipos de hipnosis mencionados. La autohipnosis permite a la mente relajarse y alcanzar un estado hipnótico sin un hipnotizador o hipnoterapeuta. Las sugerencias y órdenes son entonces hechas por usted mismo, o por un CD o MP3 que lo guía en la sesión de hipnosis. Muchas personas ahora prefieren la autohipnosis en lugar de la hipnosis guiada porque no confían en los demás con su frágil e influyente mente subconsciente.

Mensaje subliminal

Cuando intentas hacer un cambio pero no parece que obtengas resultados, hay creencias limitantes que te bloquean, y debes eliminarlas e inculcar otras nuevas. Este proceso sólo puede ocurrir a través de la mente subconsciente. Los mensajes subliminales son la técnica más poderosa, fácil, efectiva y amigable que trata directamente con la raíz - la mente subconsciente.

Los mensajes subliminales han sido investigados extensamente y una y otra vez y han demostrado ser el mejor método para crear cambios profundos. Este método puede ser realizado por cualquiera, y su efectividad, resultados y facilidad de uso lo hacen extremadamente popular y el más estudiado. A partir de una técnica poco conocida que fue utilizada por la élite, los mensajes subliminales se han extendido entre millones.

Reproducir mensajes subliminales durante el sueño

Los mensajes subliminales durante el sueño pueden ayudar a crear grandes cambios y a mantenerlos a largo plazo. Con un mínimo esfuerzo, puedes convertir tus 6-8 horas de sueño en un seminario de desarrollo personal. Al exponer su cerebro a los mensajes subliminales, puede invertir fácilmente 1/3 de su día en mejorar los problemas con los que está tratando y programar su mente subconsciente para deshacerse de los patrones de pensamiento negativos.

¡Los mensajes subliminales te empujarán más lejos que nunca! Puedes usar esta forma de mensajes subliminales como lo hacen las personas más exitosas. Aumentarás tu confianza mientras lees las noticias diarias en línea; podrás desarrollar espectaculares habilidades sociales y aprenderás a hacer nuevas amistades fácilmente mientras revisas las recetas de tu pastel favorito. Puedes programarte para sentirte feliz cuando revises tu casilla de correo electrónico; puedes crear paradigmas positivos de dinero mientras te gustan las publicaciones en Facebook.

Con sólo unos momentos de escucha, empezarás a sentir el estrés que sale de tu mente y tu cuerpo. Te encontrarás inmerso en una profunda sensación de pura relajación y de estar libre de preocupaciones. Además de todos los maravillosos objetivos que puede lograr mediante el uso de mensajes subliminales, también puede mejorar su sueño y despertar enérgico, fresco y animado con un espíritu positivo. Puede encontrar mensajes subliminales que cambian la vida aquí en la biblioteca de audio de Vortex Success.

Mira los flashes subliminales en la pantalla de tu ordenador

Como saben, los mensajes subliminales pueden ser transmitidos por audio, pero también visualmente. Los mensajes subliminales visuales aparecerán como flashes rápidos en la pantalla de su ordenador. Usando este método de mensajes subliminales, puedes invertir sólo unos pocos minutos al día. Los mensajes subliminales llevan afirmaciones positivas y estar expuesto a ellas una y otra vez creará una nueva red neural en su cerebro.

El significado de todo esto es que puedes ser la persona que quieres ser.

Las afirmaciones subliminales pueden convertirse en tu realidad y puedes finalmente dejarte convertir en el poderoso individuo que siempre has deseado ser. Con esos mensajes subliminales en forma de destellos, puedes manifestar fácilmente las afirmaciones y hacerlas realidad. Es muy sencillo configurar los mensajes subliminales en tu PC; mira este vídeo, desplázate hacia abajo y haz clic en el botón de "demostración en vivo", para ver cómo se hace.

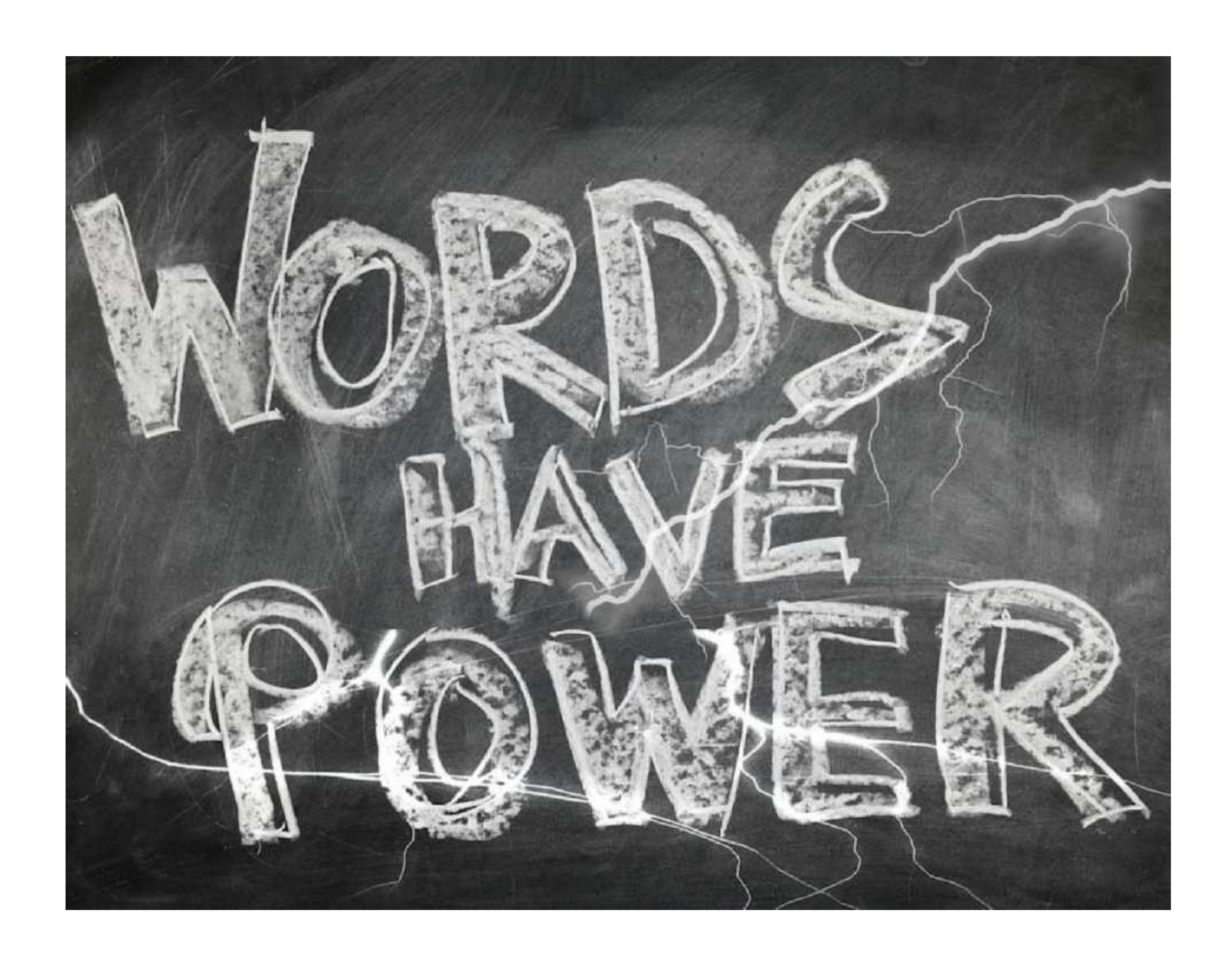
Reproducir mensajes subliminales en MP3 durante el día

Aunque se recomienda escuchar los mensajes subliminales antes o durante el sueño, cuando la mente está en un estado receptivo, hay otras maneras eficientes de usar los subliminales durante el día.

¿Puede la mente subconsciente absorber los mensajes subliminales y ser programada mientras estamos despiertos? ¡Claro que sí! Durante el tiempo de vigilia, el cerebro funciona con ondas beta, pero la nueva información todavía puede llegar a la mente subconsciente. La nueva información llega al subconsciente todo el tiempo. La única diferencia es que podemos comunicarnos con la mente subconsciente fácilmente durante la producción de las ondas alfa y theta. Durante el día, no tenemos que comunicarnos deliberadamente con el subconsciente; podemos simplemente dejar que absorba los mensajes subliminales automáticamente.

Además de los flashes subliminales, otra forma muy efectiva de utilizar los mensajes subliminales durante el día es reproducir en MP3 las meditaciones subliminales de fondo. Puedes cocinar, limpiar la casa, tomar un baño relajante o ver tu programa de televisión favorito.

Capítulo 6: Persuasión



¿Qué es la Persuasión?

Cuando piensas en la persuasión, ¿qué te viene a la mente? Algunas personas pueden pensar en mensajes publicitarios que instan a los espectadores a comprar un producto en particular, mientras que otras pueden pensar en un candidato político que intenta convencer a los votantes para que elijan su nombre en las urnas. La persuasión es una fuerza poderosa en la vida diaria y tiene una gran influencia en la sociedad y en el conjunto. La política, las decisiones legales, los medios de comunicación, las noticias y la publicidad se ven influidas por el poder de la persuasión y nos influyen a su vez.

A veces nos gusta creer que somos inmunes a la persuasión. Que tenemos una habilidad natural para ver a través del discurso de venta, comprender la verdad en una situación y llegar a conclusiones por nuestra cuenta. Esto puede ser cierto en algunos escenarios, pero la persuasión no es sólo un vendedor agresivo que trata de venderle un coche, o un anuncio de televisión que le incita a comprar el último y mejor producto. La persuasión puede ser sutil, y la forma en que respondemos a tales influencias puede depender de una variedad de factores.

Cuando pensamos en la persuasión, los ejemplos negativos son a menudo los primeros que nos vienen a la mente, pero la persuasión también puede ser utilizada como una fuerza positiva. Las campañas de servicio público que instan a la gente a reciclar o a dejar de fumar son grandes ejemplos de persuasión utilizada para mejorar la vida de las personas.

Entonces, ¿qué es exactamente la persuasión? Según Perloff (2003), la persuasión puede definirse como "...un proceso simbólico en el que los comunicadores tratan de convencer a otras personas de que cambien sus actitudes o comportamientos respecto a un tema mediante la transmisión de un mensaje en una atmósfera de libre elección".

Los elementos clave de esta definición de persuasión son que:

- La persuasión es simbólica, utilizando palabras, imágenes, sonidos, etc.
- Se trata de un intento deliberado de influir en los demás.
- La auto-persuasión es la clave. La gente no es coaccionada, sino que es libre de elegir.

Los métodos de transmisión de mensajes persuasivos pueden darse de diversas maneras, incluso verbalmente y no verbalmente a través de la televisión, la radio, Internet o la comunicación cara a cara.

¿Cómo difiere la persuasión hoy en día?

Aunque el arte y la ciencia de la persuasión han sido de interés desde la época de los antiguos griegos, hay diferencias significativas entre la forma en que la persuasión se produce hoy en día y la forma en que se ha producido en el pasado. En su libro "La Dinámica de la Persuasión": Comunicación y Actitudes en el Siglo XXI, Richard M. Perloff esboza las cinco principales formas en que la persuasión moderna difiere del pasado:

El número de mensajes persuasivos ha crecido enormemente. Piensa por un momento en la cantidad de anuncios que encuentras a diario. Según varias fuentes, el número de anuncios a los que el adulto medio de EE.UU. está expuesto cada día oscila entre unos 300 y más de 3.000.

La comunicación persuasiva viaja mucho más rápido. La televisión, la radio e Internet ayudan a difundir mensajes persuasivos muy rápidamente.

La persuasión es un gran negocio. Además de las empresas que se dedican a los negocios con fines puramente persuasivos (como las agencias de publicidad, las empresas de comercialización, las empresas de relaciones públicas) y muchas otras empresas dependen de la persuasión para vender bienes y servicios.

La persuasión contemporánea es mucho más sutil. Por supuesto, hay muchos anuncios que usan estrategias de persuasión muy obvias, pero muchos mensajes son mucho más sutiles. Por ejemplo, las empresas a veces elaboran cuidadosamente una imagen muy específica diseñada para instar a los espectadores a comprar productos o servicios para alcanzar ese estilo de vida proyectado.

La persuasión es más compleja. Los consumidores son más diversos y tienen más opciones, por lo que los vendedores tienen que ser más inteligentes a la hora de seleccionar su medio y mensaje de persuasión.

Persuasión moderna

Pratkanis y Aronson (1991) argumentan de forma convincente que las sociedades occidentales prefieren la persuasión incluso más que otras sociedades. Los matrimonios no se arreglan, se dejan a la discreción de las tácticas de persuasión de cada pareja. A diferencia de los países comunistas que controlan el comercio, la creación de los gustos y las opciones de los consumidores se deja en manos del anunciante. Los argumentos no son resueltos por los líderes de los clanes o las autoridades religiosas, sino por las disputas de los abogados. Los gobernantes no nacen reales, ni son elegidos por su habilidad, sino que surgen a través de uno de los mayores rituales de persuasión de todos, la campaña electoral. El candidato que tiene tanto buena apariencia como un comportamiento persuasivo casi siempre gana.

Los antiguos griegos tenían un enfoque más basado en la persuasión. Un ciudadano griego podía contratar a un sofista para que le ayudara a aprender a discutir. Los sofistas eran conferenciantes y escritores itinerantes dedicados al conocimiento... se podría decir que eran los estudiantes graduados del mundo antiguo. Los sofistas argumentaban que la persuasión era una herramienta útil para descubrir la verdad. Pensaban que el proceso de discutir y debatir expondría las malas ideas y permitiría que las buenas fueran reveladas. A un sofista no le importaba particularmente qué lado de un tema estaba discutiendo. De hecho, los sofistas a veces cambiaban de lado en medio de un debate. Su objetivo declarado era un argumento razonado que expusiera la verdad. Creían en el libre mercado de las buenas ideas.

¿Suena eso como nuestro mundo? No - confiamos en el uso de tácticas persuasivas y de conformidad mucho más que los antiguos. Pero, ¿el enfoque moderno de la persuasión toma la forma de argumento razonado y debate? Difícilmente. Los persuasores de hoy en día apelan a las masas "a través de la manipulación de los símbolos y de nuestras emociones humanas más básicas" para lograr sus objetivos.

Como la capacidad de persuadir y resistir a la persuasión está directamente relacionada con el éxito de uno en la vida, uno pensaría que el tema se enseñaría en la escuela. Pensarías que la gente conocería sus tácticas de persuasión tan bien como conocen las letras del alfabeto, o los diez mandamientos, o cómo realizar la RCP. ¿Pero cuántos de nosotros podemos recitar los diez principios de la persuasión? ¿Cuántos de nosotros podemos evaluar una situación y elegir la herramienta de persuasión adecuada para el trabajo en cuestión? ¿Cuántos de nosotros somos conscientes de las miles de veces que cada día somos influenciados por alguien más?

Haz esto: echa un vistazo a tu botiquín, o a tu despensa, o a tu garaje. Cada artículo que ves es un trofeo de guerra, que representa la victoria de alguna compañía sobre sus competidores. Por alguna razón, o tal vez sin ninguna razón, te convencieron de cambiar tu dinero duramente ganado por su producto. ¿Cómo lo hicieron, exactamente?

No te equivoques. Hay legiones de agentes de influencia operando en nuestra sociedad. Ellos prosperan - existen en los pináculos del poder - haciendo que pienses y hagas cosas que ellos quieren que pienses y hagas.

La mayoría de las personas o bien no son conscientes de estas influencias, o cuando lo son, sobreestiman enormemente la cantidad de libertad que tienen para tomar sus propias decisiones. Pero el agente de influencia exitoso sabe que si puede manejar la situación y elegir la técnica correcta, su respuesta a su técnica será tan confiable como el resorte de una ratonera.

Métodos de persuasión

El objetivo final de la persuasión es convencer al objetivo de que interiorice el argumento persuasivo y adopte esta nueva actitud como parte de su sistema de creencias. Los siguientes son sólo algunos de los métodos de persuasión altamente efectivos. Otros métodos incluyen el uso de recompensas, castigos, pericia positiva o negativa, y muchos otros.

Crear una necesidad

Un método de persuasión consiste en crear una necesidad o apelar a una necesidad ya existente. Este tipo de persuasión apela a las necesidades fundamentales de una persona en cuanto a refugio, amor, autoestima y auto-realización. Los comerciantes a menudo utilizan esta estrategia para vender sus productos. Considere, por ejemplo, cuántos anuncios sugieren que las personas necesitan comprar un producto determinado para ser felices, seguras, amadas o admiradas.

Apelación a las necesidades sociales

Otro método persuasivo muy eficaz apela a la necesidad de ser popular, prestigioso o similar a otros. Los anuncios de televisión ofrecen muchos ejemplos de este tipo de persuasión, en los que se alienta a los espectadores a comprar artículos para que puedan ser como los demás o ser como una persona conocida o respetada. Los anuncios de televisión son una enorme fuente de exposición a la persuasión, teniendo en cuenta que algunas estimaciones afirman que el estadounidense medio ve entre 1.500 y 2.000 horas de televisión cada año.

Usar palabras e imágenes cargadas

La persuasión también suele hacer uso de palabras e imágenes cargadas. Los anunciantes son muy conscientes del poder de las palabras positivas, por lo que muchos anunciantes utilizan frases como "Nuevo y mejorado" o "Todo natural".

Ponga su pie en la puerta

Otro enfoque que suele ser eficaz para lograr que las personas cumplan con una solicitud se conoce como la técnica del "pie en la puerta". Esta estrategia de persuasión consiste en hacer que una persona acepte una pequeña petición, como pedirle que compre un artículo pequeño, seguido de una petición mucho más grande. Al hacer que la persona acepte el pequeño favor inicial, el solicitante ya tiene su "pie en la puerta", lo que hace más probable que la persona cumpla con la solicitud más grande. Por ejemplo, una vecina le pide que cuide a sus dos hijos durante una o dos horas. Una vez que aceptas la petición menor, ella te pregunta si puedes cuidar a los niños por el resto del día.

Dado que ya ha aceptado la petición menor, puede que sienta la obligación de aceptar también la petición mayor. Este es un gran ejemplo de lo que los psicólogos llaman la regla del compromiso, y los comercializadores a menudo utilizan esta estrategia para alentar a los consumidores a comprar productos y servicios.

Ir grande y luego pequeño

Este enfoque es el opuesto al enfoque de "pie en la puerta". Un vendedor comenzará haciendo una gran petición, a menudo poco realista. El individuo responde negándose, figurativamente dando un portazo a la venta. El vendedor responde haciendo una petición mucho más pequeña, que a menudo resulta conciliadora. La gente a menudo se siente obligada a responder a estas ofertas. Como rechazaron esa petición inicial, la gente a menudo se siente obligada a ayudar al vendedor aceptando la petición más pequeña.

Utilizar el poder de la reciprocidad

Cuando la gente te hace un favor, probablemente sientes una obligación casi abrumadora de devolver el favor en especie. Esto se conoce como la norma de la reciprocidad, una obligación social de hacer algo por alguien más porque primero hizo algo por ti. Los comerciantes pueden utilizar esta tendencia haciendo parecer que le están haciendo un favor, como incluir "extras" o descuentos, lo que luego obliga a la gente a aceptar la oferta y hacer una compra.

Crear un punto de anclaje para sus negociaciones

El sesgo de anclaje es un sutil sesgo cognitivo que puede tener una poderosa influencia en las negociaciones y decisiones. Cuando se trata de llegar a una decisión, la primera oferta tiende a convertirse en un punto de anclaje para todas las negociaciones futuras. Por lo tanto, si está tratando de negociar un aumento de sueldo, ser la primera persona en sugerir un número, especialmente si ese número es un poco alto, puede ayudar a influir en las futuras negociaciones a su favor. Ese primer número se convertirá en el punto de partida. Aunque es posible que no consigas esa cantidad, empezar con una cifra alta puede llevar a una oferta más alta de tu empleador.

Limite su disponibilidad

El psicólogo Robert Cialdini es famoso por los seis principios de la influencia que describió por primera vez en su exitoso libro de 1984 "Influencia": La psicología de la persuasión. Uno de los principios clave que identificó se conoce como escasez o limitación de la disponibilidad de algo. Cialdini sugiere que las cosas se vuelven más atractivas cuando son escasas o limitadas. La gente es más probable que compre algo si se entera de que es el último o que la venta va a terminar pronto. Un artista, por ejemplo, podría hacer sólo una tirada limitada de un determinado

Imprimir. Como sólo hay unas pocas huellas disponibles para la venta, es más probable que la gente haga una compra antes de que se vayan.

Pasa el tiempo notando los mensajes persuasivos

Los ejemplos anteriores son sólo algunas de las muchas técnicas de persuasión descritas por los psicólogos sociales. Busque ejemplos de persuasión en su experiencia diaria. Un experimento interesante es ver una media hora de un programa de televisión al azar y anotar cada instancia de publicidad persuasiva. Se sorprenderá de la cantidad de técnicas de persuasión utilizadas en un período de tiempo tan breve.

Capítulo 7: Engaño



¿Qué es el Engaño?

El engaño se refiere al acto -grande o pequeño, cruel o bonificado- de hacer que alguien crea algo que no es cierto. Incluso las personas más honestas practican el engaño, con varios estudios que muestran que la persona promedio miente varias veces al día. Algunas de esas mentiras son grandes ("¡Nunca te he engañado!") pero, más a menudo, son pequeñas mentiras blancas ("Ese vestido se ve bien") que se despliegan para evitar situaciones incómodas o para no herir los sentimientos de alguien.

El engaño no siempre es un acto de cara al exterior. También están las mentiras que la gente se dice a sí misma, por razones que van desde el mantenimiento saludable de la autoestima hasta delirios graves fuera de su control. Aunque mentirse a sí mismo se percibe generalmente como algo perjudicial, algunos expertos sostienen que hay ciertos tipos de autoengaño, como creer que uno puede lograr un objetivo difícil aunque existan pruebas de lo contrario, que pueden tener un efecto positivo en el bienestar general.

Los investigadores han buscado durante mucho tiempo formas de detectar definitivamente cuando alguien está mintiendo. Una de las más conocidas, la prueba del polígrafo, ha sido durante mucho tiempo controvertida, y la evidencia sugiere que aquellos con ciertos trastornos psiquiátricos como el Trastorno de Personalidad Antisocial no pueden ser medidos con precisión mediante polígrafos u otros métodos de detección de mentiras comúnmente utilizados.

¿Tienen las mentiras un propósito funcional en la vida? A pesar de lo que te dijeron tus padres, los psicólogos piensan que, en algunas situaciones, decir toda la verdad puede hacerte retroceder. No sólo eso, sino que las investigaciones demuestran que mentir es más común de lo que podrías esperar. Un estudio dirigido por la Dra. Bella DePaulo encontró que la gente miente un promedio de dos veces al día. Durante una semana, la persona promedio le miente a una de cada tres personas con las que habla. Nos guste o no, hemos creado un mundo en el que decir la verdad no siempre te hace avanzar. Las mentiras pueden hacer que sea más fácil llevarse bien con la gente que te rodea, como lo demuestran los resultados de estudios que muestran que la gente miente regularmente para beneficiar a los demás.

DePaulo descubrió que es bastante común que la gente mienta sin otra razón que la de hacer que los demás se sientan cómodos. Las mujeres lo hacen más a menudo que los hombres, que se descubrió que mienten más para mejorar su propia reputación. De hecho, una conversación entre dos hombres típicamente involucra ocho veces más mentiras sobre ellos mismos que sobre cualquier otra cosa.

Incluso la gente a la que se le dicen pequeñas mentiras blancas se beneficia de las mentiras. Un estudio publicado en la edición de abril de 2012 del Journal of Consumer Research demostró que las personas a las que se les mintió fueron tratadas más tarde con más amabilidad y generosidad. No es que no sepamos que estamos mintiendo; lo sabemos, y muchas veces nos sentimos lo suficientemente mal como para dejar que influya en nuestro comportamiento futuro.

La facilidad con que podemos engañarnos unos a otros y la prevalencia de la mentira hacen de la deshonestidad un elemento de nuestra sociedad que no debe ser ignorado y que no desaparecerá pronto. Sin embargo, ¿la mayoría de la gente dice mentiras para tener éxito? El beneficio personal no parece ser la motivación detrás de la mayoría de las mentiras, y las mentiras repetidas pueden ciertamente volver a atormentarte en tu vida profesional y personal. En cambio, la evidencia sugiere abrumadoramente que mentimos más por los demás y por el bien de todos, en lugar de salir adelante.

A nadie le gusta ser engañado, y cuando las figuras públicas son atrapadas en una mentira, puede convertirse en un gran escándalo. Pero mientras que muchas personas se enorgullecen de su escrupulosa honestidad y tratan de distanciarse de los individuos que se sienten más cómodos con las falsedades - la verdad es que todo el mundo miente, por una variedad de razones. De hecho, algunos expertos sugieren que una cierta cantidad de engaño puede ser necesaria para mantener una sociedad saludable y funcional. El estudio formal del engaño fue una vez el dominio de los éticos y los teólogos, pero más recientemente, los psicólogos han centrado su atención en las razones por las que las personas mienten, y las condiciones que las hacen más propensas a hacerlo.

Estudios de casos

¿Los consumidores de carne son más egoístas que los vegetarianos? ¿Las situaciones caóticas promueven los estereotipos? ¿Nos sentimos más inteligentes cuando los que están cerca de nosotros ganan premios? Estas y otras preguntas intrigantes han sido recientemente abordadas por la investigación del prominente psicólogo holandés Diederik Stapel. Apenas 15 años después de recibir su doctorado con honores en 1997, Stapel había publicado más de 130 artículos científicos, recibió un premio a la trayectoria profesional de la Sociedad de Psicología Social Experimental y se convirtió en decano de la facultad de su universidad. Sin embargo, en 2011, sus estudiantes comenzaron a darse cuenta de que sólo había un problema con su investigación: estaba inventando los datos.

Una investigación de su universidad ha revelado hasta ahora que Stapel fabricó los datos de no menos de 55 de sus trabajos. Esto ha llevado a muchas revistas científicas prominentes, incluyendo Science, a emitir retractaciones. Desde entonces Stapel se ha disculpado públicamente con sus colegas y estudiantes. También publicó unas memorias, Derailed, en las que relató su descenso personal a la mala conducta científica. Sus colegas psicólogos lo han caracterizado como "invaluable y revelador", especialmente su "inesperadamente bello" capítulo final, aunque también señalan que está plagado de líneas plagiadas de los escritos de Raymond Carver y James Joyce.

¿Cómo es que un psicólogo tan reconocido internacionalmente, un hombre cuya obra fue presentada en The New York Times y Time, se enredó en tal red de engaños? A la mayoría de nosotros nos gustaría suponer que la aparición del engaño en un campo científico como la psicología es una casualidad, el trabajo de un investigador pícaro al margen de la disciplina. Sin embargo, las verdaderas raíces del problema son profundas y ampliamente difundidas. El problema va al núcleo de la psicología contemporánea: El engaño ha sido aceptado por muchos investigadores psicológicos como un mal necesario en la búsqueda de la verdad.

Considere la siguiente cuenta.

Beth es una estudiante de segundo año de psicología en una gran universidad de investigación urbana. Como requisito para su curso de introducción a la psicología, se ofreció como voluntaria para un estudio que examinaba la diferencia entre la comunicación que tiene lugar en línea y en persona. Un par de estudiantes graduados vestidos con batas de laboratorio blancas la llevaron a un pequeño cubículo, donde leyó un breve artículo sobre la historia de la medicina y lo discutió en una sala de chat con alguien que le dijeron que era otro estudiante. Se sorprendió cuando su compañero de charla expresó su incredulidad sobre los logros de un investigador afroamericano, pero se olvidó del comentario y terminó su tarea. Después, un tercer estudiante de posgrado la llevó a otra sala y le informó que se trataba, de hecho, de un estudio sobre el racismo contemporáneo. Beth recordó entonces que los otros estudiantes de posgrado hicieron comentarios despectivos sobre otro estudiante, que también era afroamericano.

El estudiante graduado le dio algunos papeles para leer sobre los procedimientos y objetivos del estudio y la envió a su camino. Reflexionando sobre su experiencia, Beth sintió arrepentimiento y decepción. ¿Por qué había sido engañada?

Hay algo profundamente problemático en el empleo del engaño en la búsqueda de la verdad. Sin embargo, el engaño ha jugado un papel prominente - y muchos dirían integral - en la investigación psicológica durante más de un siglo. Un participante que se inscribe en un estudio de investigación a menudo es engañado sobre su verdadero propósito, las respuestas que los investigadores están realmente monitoreando, y la verdadera identidad de sus compañeros "sujetos". En algunos casos, los participantes ni siquiera son informados de que están involucrados en un estudio de investigación. ¿Cómo se desarrolló la tradición del engaño en la investigación psicológica, dónde se encuentra hoy en día, y cuáles son los problemas con su uso continuo?

Se pueden ofrecer numerosas razones para el engaño. Una es que el engaño nos rodea, penetrando en campos como la publicidad y la política. Los defensores sugieren que no hay razón para mantener a los investigadores psicológicos a un nivel más alto. Otra es el argumento de que los sujetos no son realmente perjudicados. Los sentimientos pueden ser heridos, pero a nadie se le pide que done sangre o sacrifique un miembro bajo falsos pretextos. El argumento más frecuente es que mucha investigación sería imposible sin engaños. Así como los médicos comprueban las tasas respiratorias sin llamar la atención sobre la respiración de un paciente, los psicólogos necesitan observar el comportamiento cuando los sujetos no están conscientes. El engaño es racionalizado como la única manera de reproducir el comportamiento natural en el laboratorio.

Durante los dos primeros tercios del siglo XX, el engaño se convirtió en un elemento básico de la investigación psicológica. Según una historia reciente de engaño en la psicología social, antes de 1950 sólo alrededor del 10 por ciento de los artículos de las revistas de psicología social implicaban métodos engañosos. En la década de 1970, el uso del engaño había alcanzado más del 50 por ciento, y en algunas revistas, la cifra llegó a dos tercios de los estudios. Esto significa que los sujetos de los experimentos de psicología social, al menos los que sobrevivieron al proceso de revisión por pares y llegaron a publicarse, tenían más de un 50% de probabilidades de que se les ocultara la verdad, de que se les dijera cosas que no eran ciertas o de que se les manipulara de manera encubierta.

Los defensores del engaño argumentan que usan pequeñas mentiras para descubrir grandes verdades. Muchos sujetos no tienen objeciones, y las sofisticadas defensas éticas de la práctica se proporcionan fácilmente. En un mundo perfecto, tal vez, el engaño se evitaría escrupulosamente, pero el nuestro no es perfecto, por lo que los defensores sostienen que se deben hacer compromisos. Por supuesto, admiten, los investigadores deben hacer todo lo posible por evitar el engaño siempre que sea posible, empleándolo sólo como último recurso.

En algunos casos, puede ser posible desarrollar metodologías alternativas que no lo requieran. Sin embargo, en última instancia, el engaño es una herramienta indispensable en la búsqueda del conocimiento.

La Asociación Americana de Psicología apoya explícitamente el argumento de que la deshonestidad es necesaria para el progreso científico. La opinión de que los fines justifican los medios en aparente en los Principios Éticos de los Psicólogos y el Código de Conducta de la APA, que dice lo siguiente: "Los psicólogos no realizan un estudio que implique engaño a menos que hayan determinado que el uso de técnicas engañosas está justificado por el importante valor científico prospectivo, educativo o aplicado del estudio y que no son factibles alternativas eficaces no engañosas". Además, el código de la APA prohíbe explícitamente el uso del engaño en las investigaciones que razonablemente se espera que causen "dolor físico o angustia emocional grave". La implicación parece ser que el engaño por sí mismo no es perjudicial ni objetable.

La psicología es la segunda especialidad más común de la nación, con alrededor de 90.000 estudiantes desde mediados de la década de 2000. Las actitudes permisivas hacia el engaño impregnan muchos cursos de introducción a la psicología. Para recibir una calificación aprobatoria, a menudo se requiere que los estudiantes sirvan como asignaturas en varios estudios psicológicos, como el descrito anteriormente. Al principio, muchos estudiantes no tienen ni idea de que pueden ser engañados por investigadores, profesores y compañeros. A medida que el curso avanza, aprenden que muchos de los experimentos psicológicos más conocidos del siglo XX se fundaron en engaños de un tipo u otro. Al final del semestre, los estudiantes pueden estar convencidos de que el engaño es una técnica legítima.

Supongamos que una estudiante de psicología va a casa a visitar a su familia durante el receso escolar. Durante la visita un amigo hace una pregunta que el estudiante preferiría, por una razón u otra, no responder con sinceridad. Después de que los autores de los libros de texto y los profesores le dijeran que el engaño a menudo se justifica por el bien de fines más elevados, ¿podría ser más probable que tal estudiante retenga información, proporcione información falsa o distorsione la verdad? Después de todo, si se permite el engaño en los experimentos científicos en la búsqueda del conocimiento, ¿por qué debería ser inadmisible en el contexto de las relaciones cotidianas? ¿Dónde está el daño en una mentira blanca?

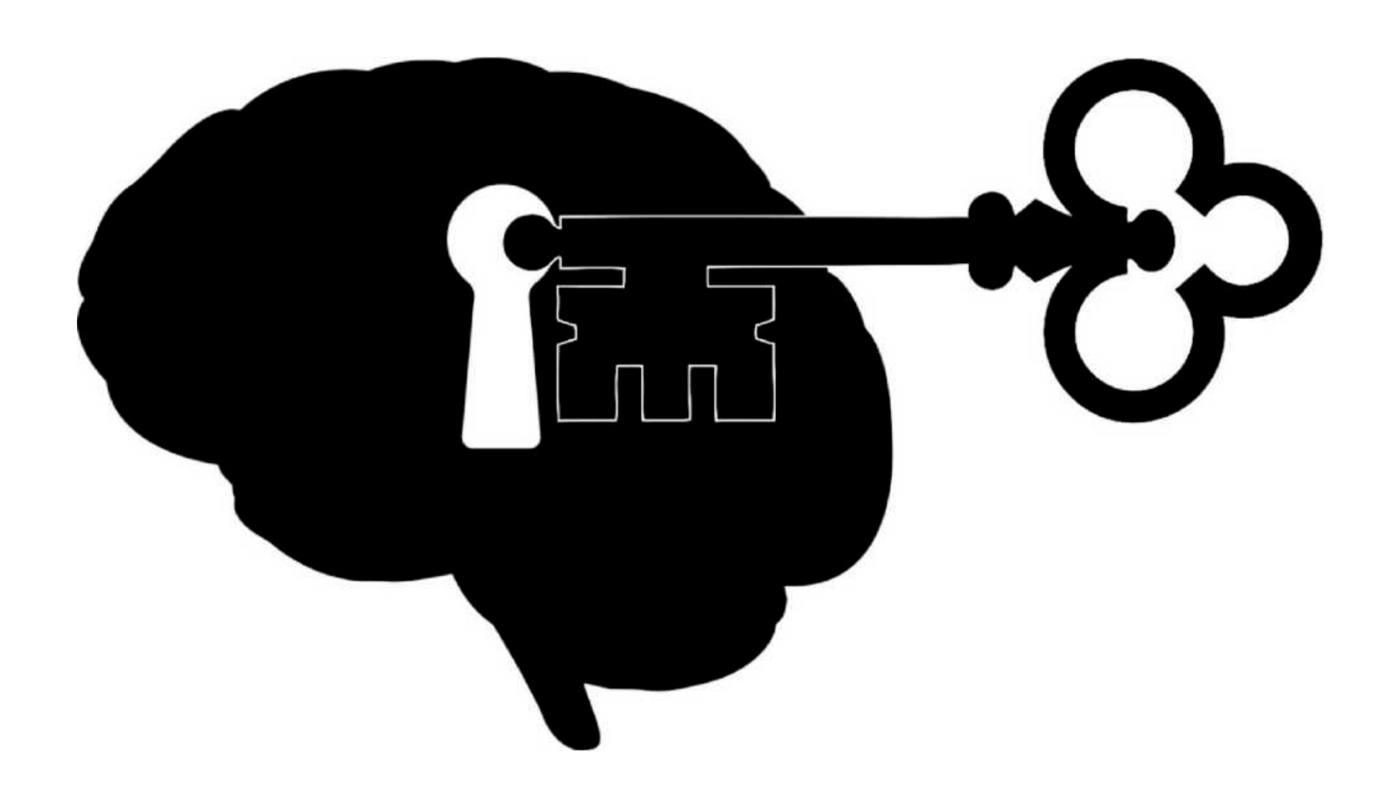
Considere la interacción entre un vendedor de autos usados y un cliente. ¿Debe el comprador confiar ciegamente en todo lo que dice el vendedor? Por supuesto que no. Pero, ¿debería aplicarse este mismo principio en los ámbitos de la investigación y la enseñanza superior? "El comprador debe tener cuidado" puede ser el lema del mercado, pero "Que los sujetos de investigación tengan cuidado" no es el signo que queremos ver colgado sobre la puerta del laboratorio.

La práctica del engaño en la investigación daña la relación entre la ciencia y la comunidad que estudia. Cuanto más sospechosamente los sujetos consideran la investigación, menos valor científico tiene su participación. Cuanto más esperamos que nos engañen, menos auténticas son nuestras respuestas a lo que realmente pensamos y sentimos.

Sin embargo, el efecto del engaño en la investigación no es ni siquiera lo más importante que está en juego. La preocupación fundamental es, en última instancia, el espíritu de toda nuestra cultura. Los científicos son muy confiables. A medida que tales figuras confiables resultan repetidamente involucradas en el engaño, la confianza en ellos y tal vez en todos los demás... inevitablemente disminuye. El engaño en la investigación psicológica socava la noción de que podemos esperar honestidad de aquellos a quienes se les confía la búsqueda de la verdad.

El engaño, como el decir la verdad, puede crear hábito. Cuanto más frecuentemente nos involucramos en la deshonestidad, más fácil y natural se vuelve. ¿Realmente creemos que la práctica del engaño puede ser contenida con seguridad en el laboratorio? ¿Estamos dispuestos a sacrificar el estándar de veracidad y el hábito de la honestidad en aras de una concepción seriamente equivocada del progreso científico? El engaño científicamente sancionado, debemos aceptar, es inherentemente incompatible con la búsqueda de la verdad.

Capítulo 8: Formas de protegerse de la manipulación emocional



Todos disfrutamos persiguiendo al otro sexo de vez en cuando, tanto hombres como mujeres. Es divertido y un buen deporte, siempre y cuando seamos honestos y tengamos en cuenta que no tiene nada que ver con el amor. ¿Por qué? Porque perseguir es una manipulación y el amor no puede ser manipulado - no encontramos el amor, el amor nos encuentra a nosotros. Por consiguiente, debemos tratar una relación amorosa como un terreno sagrado.

Desafortunadamente, demasiada gente cree en la manipulación, tanto en las relaciones como en los negocios. Leí algo a principios de mis veinte años que se quedó atascado en mi subconsciente para siempre: si puedes alinearte con el cosmos, el éxito viene fácil. ¿Qué significa eso para este tema? Significa que al final del día las manipulaciones son inútiles. Las manipulaciones pueden ayudar a conseguir una ventaja a corto plazo, pero a largo plazo inevitablemente tendrán repercusiones, porque el cosmos se opone a las manipulaciones. Pero si en lugar de eso seguimos el flujo cósmico, gravitaremos hacia nuestro objetivo, más o menos sin esfuerzo. ¿Demasiado bueno para ser verdad? Cada uno de nosotros juega un papel en el juego cósmico. Sólo tenemos que conocer nuestro papel en el esquema de las cosas y dejar que se desarrolle. Por eso Jesús dijo que su cruz es tan ligera como una pluma. Por supuesto, esto significa renunciar a muchos deseos que no son parte de nuestro cameo; sin embargo, nuestro propósito cósmico suele resultar mucho más grandioso que nuestros insignificantes y egoístas objetivos.

Dicho esto, todavía tenemos que protegernos de las manipulaciones infantiles de otras personas, incluso las cercanas a nosotros. No lo tomes a la ligera, la manipulación emocional es dolorosa y puede dejar profundas cicatrices en la psique y el alma de las personas. Y una vez que estás en una situación de manipulación es muy difícil salir. Pero tampoco te tomes este asunto demasiado en serio, hacemos muchas cosas subconscientemente y tu pareja puede no ser consciente de que te está manipulando.

Siempre habrá gente que trate de sacudir tu confianza, gente que trate de inculcarte semillas de auto-duda. Estas personas harán lo posible para manipularte y hacerte creer que sus opiniones son hechos objetivos. Te dirán que todos en el mundo entero piensan que eres arrogante, loco o que no eres lo suficientemente bueno. Luego te dirán lo preocupados que están por ti, por cómo vives tu vida, cómo gastas tu dinero, cómo crías a tus hijos, y así sucesivamente.

Si no cambias exactamente de la forma en que ellos quieren que cambies, tu vida se arruinará. Eso es lo que quieren que creas. La verdad es que esta gente no quiere ayudarte. Quieren controlarte. Quieren cambiarte, no para mejorar tu vida, sino para validar sus vidas y evitar que las superes.

No te confundas. A la gente manipuladora no le preocupan tus intereses. Están preocupados por sus intereses. Una vez que dejas que la gente manipuladora entre en tu vida, puede ser extremadamente difícil deshacerse de ellos. La clave es tener suficiente confianza en ti mismo para echar a la gente manipuladora tan pronto como los descubras. Aquí hay algunas estrategias para eliminar a la gente manipuladora de tu vida:

No caigas en su trampa

La mayoría de nosotros nos encontramos con situaciones en las que los demás intentan controlar nuestras emociones, percepción o comportamiento y se aprovechan para su propio beneficio. En una de esas situaciones, no te das cuenta del verdadero motivo. La persona te controla psicológicamente y caes en la trampa. Esta manipulación emocional a veces te cuesta mucho cuando tomas algunas decisiones importantes bajo la influencia de otra persona y te das cuenta más tarde cuando es demasiado tarde.

Cuando una relación suena demasiado buena para ser verdad, debes ser consciente. Derraman amor, alabanzas, aprecio, cumplidos y afecto sobre ti. Te sientes como si estuvieras viviendo tu sueño donde todo parece perfecto. No te dan razones para quejarte. Simplemente no encuentras defectos en ellos. Incluso si algo sale mal, pueden empezar a llorar o a sentir lástima. Incluso puedes ser víctima de un sexo intenso y tener la sensación de un amor de cuento de hadas.

Es el resultado cuando la relación comenzó con un bombardeo de amor y de repente empiezas a sentirte abandonado. Obtienes aprecio, regalos y elogios, pero sólo en raras ocasiones. Sientes que estás perdiendo el control o que tienen a alguien más en su vida. En el momento en que te decides a seguir adelante, recibes otro regalo de ellos. Te resulta difícil decidirte. En una de esas situaciones, intentan controlarte. Para tu asombro en la mayoría de los casos, funciona. Te acercas aún más a ellos.

Después de un refuerzo esporádico, la gente en su mayoría logra controlar a sus víctimas. Cuando se defienden o exigen una explicación, pueden dejar de comportarse de la misma manera. La razón es que ahora tienen control total sobre ti, así que se despiden del refuerzo esporádico. Ya no lo necesitan. Los manipuladores tienen muchas caras diferentes y de la misma manera, pueden usar muchas formas diferentes de hacer las cosas. La persona puede comprometerse y luego negarse de manera que empiece a dudar de su propia percepción. Cuando te esfuerzas por hacerles conscientes de su promesa, te hacen sentir culpable. Pueden usar una simpatía superficial y estallar en lágrimas de cocodrilo. Terminas confiando en ellos eventualmente e incluso dudas si escuchaste bien.

No puedes confiar en las caras sonrientes que parecen confiadas y poderosas. Las personas manipuladoras siempre tienen un sesgo egoísta y apenas se preocupan por los sentimientos de la otra persona. Tienen un motivo para buscar personas que los validen y los hagan sentir aún más superiores.

Manténgase alejado siempre que sea posible

El comportamiento de un manipulador suele variar según la situación en la que se encuentre. Por ejemplo, un manipulador puede hablar groseramente con una persona, y actuar cortésmente con otra en el momento siguiente. Cuando se notan tales extremos con frecuencia en un individuo, sería aconsejable mantenerse alejado de ellos. No interactúe con este individuo a menos que realmente tenga que hacerlo. Esto te protegerá de ser víctima de la manipulación.

Una forma de detectar un manipulador es ver si una persona actúa con rostros diferentes frente a diferentes personas y en diferentes situaciones. Aunque todos tenemos un grado de este tipo de diferenciación social, algunos manipuladores psicológicos tienden a vivir habitualmente en los extremos, siendo muy educados con un individuo y completamente groseros con otro, o totalmente indefensos en un momento y ferozmente agresivos al siguiente. Cuando se observa este tipo de comportamiento de un individuo de forma regular, mantener una distancia saludable, y evitar comprometerse con la persona a menos que sea absolutamente necesario. Como se mencionó anteriormente, las razones para la manipulación psicológica crónica son complejas y profundamente arraigadas. No es tu trabajo cambiarlas o salvarlas.

Hay ciertas situaciones en las que no se puede salir de una relación completamente - lo más común si esta persona es un padre o un miembro de su familia extendida. A menos que la persona esté causando un daño significativo o un daño psicológico, probablemente no puedes dejarla de lado. En primer lugar, debes reconocer plenamente a esta persona por lo que es y modificar tus expectativas de la relación en consecuencia. Si anteriormente era alguien de quien querías validación, entonces tendrás que dejar de buscar su validación. Si fue alguien de quien recibiste consejo, reconoce que su consejo no es algo que necesites en tu vida. Si continúan ofreciéndolo, puedes agradecérselo y luego desecharlo en silencio.

Sé lo más sutil posible al establecer estos límites, y no le digas a la otra persona que los estás estableciendo. Crear este cambio por tu parte va a requerir algo de energía, y cuando te enfades con la otra persona en el proceso tendrás que manejar su reacción por encima de eso.

Sabiendo que esto agotará un poco tu energía, establece límites en el tiempo que pasas con esta persona. Si has estado saliendo con tu suegra controladora todos los sábados, reduce el tiempo a una vez al mes y programa algo más tarde ese día para que el tiempo que pases con ella tenga un final definitivo.

Llámalos por su comportamiento

Los manipuladores siempre son difíciles de enfrentar, pero los manipuladores encubiertos son los peores. Cuando se les confronta, se mantienen fríos como el pepino, y aún así rígidos e inflexibles. Cuando empiezas a ver su lógica defectuosa, puedes empezar a frustrarte. Si continúas discutiendo con ellos, te será difícil no levantar la voz un poco. Empezarás a parecerte al irracional y ellos intentarán recuperar el control basándose en su "madurez" para mantener la calma.

Es tentador defenderse y tratar de que la otra persona vea lo que realmente está pasando. Pero un verdadero manipulador no va a cambiar su tono, y cuanto más te rindas a esa tentación de defenderte, más seguirán tergiversando tus palabras. No pasará mucho tiempo antes de que te encuentres atrapado en esa red distorsionada de mentiras y falsas percepciones. Si estás en una situación con un verdadero manipulador, tus dos objetivos para cualquier confrontación que ocurra deben ser difundir y salir, ya sea que eso signifique salir de la conversación actual o salir de la amistad. Evita los insultos, las discusiones, perder los estribos, acusar a la otra persona de manipulación o emocionarse demasiado. Cuando hable, apéguese a las declaraciones que sean veraces, objetivas y pacíficas.

Hay aspectos del trato con una persona manipuladora que requieren un alto nivel de madurez, paciencia o autodisciplina. Es posible que no tenga el autocontrol necesario para responder sin perder los nervios y empeorar la situación. Si ese es el caso, acepte esto sobre sí mismo y tome medidas adicionales para evitar una confrontación desagradable (por ejemplo, invite a un mediador a la discusión o envíe un correo electrónico en lugar de hablar en persona para tener tiempo de pensar en lo que está diciendo).

Para mí, tratar con cualquiera que pierda los estribos puede producir un poco de ansiedad. He tenido que traer a un amigo para sentirme cómodo en situaciones que tenían mucho potencial para las explosiones. Por mucho que quisiera poder manejar la confrontación por mi cuenta, sabía que no estaba en condiciones de hacerlo. Si me hubiera negado a aceptar esto sobre mí, habría experimentado mucha ansiedad innecesaria debido a mi decisión de actuar más duro de lo que era. No desearía que fueras mejor que tú para enfrentar la situación. Habrá gente que critique tus áreas débiles e intente hacer parecer que la situación debería ser más fácil de manejar de lo que es. No compares tu reacción en una situación con la de otra persona.

Ignora todo lo que hacen y dicen

La gente manipuladora está destinada a ser ignorada. Estas personas se equivocan en los temas, son resbaladizos cuando tratas de hacerlos responsables, prometen ayuda que nunca llega, te hacen sentir culpable constantemente - todo lo que no quieres en persona.

Cuando se trata de una persona manipuladora, el mayor error que puedes cometer es tratar de corregirla. Corrigiéndolos, te hundes más profundamente en su trampa. La gente manipuladora usará la frustración y la confusión para provocarte un conflicto. Quieren emocionarte para poder ver cómo te mueves. Una vez que sepan las cosas que te desencadenan, las usarán para influir en tus acciones. Una mejor estrategia es ignorarlos completamente. Simplemente bórralos de tu vida. Si no puedes eliminarlos de inmediato - como si son un jefe, un compañero de trabajo o un miembro de la familia - acepta lo que dicen y luego ve a hacer lo tuyo de todos modos.

Golpeó su centro de gravedad

La gente manipuladora está constantemente usando sus propias estrategias contra ti. Se harán amigos de tus amigos y los pondrán en tu contra. Colgarán una pequeña recompensa delante de ti y te harán perseguirla continuamente - cada vez que te acerques, la apartarán. Mantendrán las acciones del pasado sobre tu cabeza para siempre. Una y otra vez.

Deja de dejar que la gente manipuladora use sus estrategias en tu contra. En vez de eso, cambia las tornas. Crea tu propia estrategia y golpéalos donde te duela. Si te ves forzado a tratar con una persona manipuladora que sigue haciendo tu vida un infierno sin importar lo mucho que intentes ignorarla, sólo tienes una opción, encontrar su centro de gravedad y atacarlo. Este centro puede ser los amigos, seguidores o subordinados de la persona manipuladora. Puede ser una habilidad de alto nivel o un entendimiento avanzado de un campo en particular. Puede ser un recurso particular que ellos controlan.

De cualquier manera, averigua cuál es su centro de gravedad y hazlo tuyo. Crea aliados con gente cercana a ellos, recluta gente con sus habilidades y conocimientos para reemplazarlos, o desviar su preciado recurso. Esto les desequilibrará y les obligará a centrarse en controlar su vida, no la tuya.

Confía en tu juicio

Tú sabes lo que es mejor para tu vida mejor que nadie. Demasiada gente va por ahí pidiendo la opinión de los demás sobre todo. ¿Qué debería hacer con mi vida? ¿En qué soy bueno? ¿Quién soy yo?

Deja de buscar a otras personas para definirte. Defínete a ti mismo. Confía en ti mismo. Lo que separa a los ganadores de los perdedores no es la habilidad de escuchar las creencias de los demás, sino las propias. Al establecer tus propias creencias y aferrarte a ellas fuertemente, evitas que la gente manipuladora afecte tu vida. De esta manera, tus creencias actuarán como un bloqueo, manteniendo a los manipuladores en el ostracismo y fuera de tu camino.

Intenta no encajar

Sigue reinventándote. La idea de que la consistencia es de alguna manera virtuosa o está ligada al éxito es un concepto erróneo. La gente manipuladora quiere que seas consistente para que puedan contar contigo para impulsar sus agendas. Quieren que te presentes todos los días a las 9 de la mañana y trabajes para ellos por el salario mínimo. Quieren que llegues a casa a tiempo y que limpies la casa y los hagas sentir bien con ellos mismos.

Las líneas de ensamblaje son consistentes. La prisión es consistente. La consistencia es la forma en que los manipuladores te mantienen en una caja. Es como te controlan. La única manera de evitar ser manipulado es empujar activamente contra todos los límites que otros tratan de establecer para ti.

Deja de intentar encajar. En vez de eso, trabaja para destacar. Trabaja para ser diferente en todas las formas posibles y para nunca permanecer igual por mucho tiempo. El crecimiento personal, por definición, requiere una falta de consistencia. Requiere un cambio constante, una reinvención constante.

Deje de comprometerse

La culpa es una emoción inútil. Pero es una herramienta poderosa. La culpa es una de las armas que la gente manipuladora usará contra ti. Te harán sentir culpable por fracasos pasados y pequeños errores, o te harán sentir culpable por ser orgulloso y demasiado confiado. Cualquier tiempo que pases sintiéndote feliz o seguro de ti mismo, lo usarán en tu contra. Nadie debe sentirse demasiado bien consigo mismo, dirán.

Otra arma que los manipuladores usarán en su contra es la duda. Trabajarán para inculcarte un sentido de auto-duda dentro de ti, duda sobre tus habilidades y tu valor. Su objetivo general es desequilibrarte y hacer que te replantees tu vida. Los manipuladores ganan poder en este estado de incertidumbre. Su influencia se hace más fuerte y es el doble de probable que te convenzan de que comprometas tus valores, tus objetivos y a ti mismo.

La solución es simple: dejar de sentirse culpable. Deja de dudar de ti mismo. Cuando se trata de tu propia vida, no le debes nada a nadie. Mereces sentirte bien contigo mismo y estar orgulloso de tus logros. Mereces sentir un fuerte sentido de confianza y autocreencia en lo que estás haciendo. Comprometerse con cualquiera de estas cosas no es moral ni iluminado. Más bien, es el camino a la autodestrucción.

Nunca pidas permiso

Es más fácil pedir perdón que permiso. El problema es que hemos sido entrenados para pedir permiso constantemente. Cuando éramos niños, teníamos que rogar por todo lo que queríamos: ser alimentados, cambiados y eructados. En toda la escuela teníamos que pedir permiso para ir al baño, teníamos que esperar para comer a una hora determinada, y esperar nuestro turno para jugar con los juguetes. Como resultado, la mayoría de la gente nunca deja de esperar el permiso.

Los empleados de todo el mundo esperan a ser promovidos y esperan su turno para hablar. La mayoría están tan acostumbrados a ser elegidos que se sientan en silencio en las reuniones, temerosos de hablar fuera de turno o incluso de levantar las manos. Hay una forma diferente de vivir.

¿Y si hicieras lo que quisieras hacer cuando quisieras? ¿Y si dejara de preocuparse demasiado por la cortesía y por hacer que los demás se sientan cómodos? ¿Y si, en cambio, vives tu vida exactamente como quieres? Estas son todas las cosas que puedes hacer en cualquier momento.

Las personas manipuladoras quieren que te sientas en deuda con alguna regla imaginaria o ideal que dice que no puedes actuar libremente sin consultar a una figura autoritaria o a algún grupo. La verdad es que puedes ignorar esta sensación de encierro en cualquier momento. Puedes empezar a vivir tu vida hoy radicalmente diferente de lo que la viviste ayer. La elección es tuya.

Crear un mayor sentido del propósito

La gente que se deja llevar por el destino no se engaña fácilmente. La razón por la que los manipuladores siguen prosperando en este mundo es porque mucha gente vive vidas sin propósito. Cuando tu vida carece de propósito, creerás cualquier cosa. Harás cualquier cosa. Porque nada importa realmente.

La gente que carece de propósito sólo está matando el tiempo. No hay ninguna rima o razón detrás de cómo están viviendo sus vidas. No saben a dónde van o por qué están aquí. Así que, para no volverse locos, trabajan en trabajos inútiles y llenan sus cerebros de chismes de celebridades, reality shows y otras formas de información inútil. Se mantienen ocupados para evitar la sensación de vacío desesperado que crece dentro de ellos. Esta ocupación y vacío le da poder a la gente manipuladora.

Cada minuto nace un tonto. Si estás constantemente distraído, consumiendo constantemente contenido inútil, tratando de estar ocupado, tú eres el tonto. Los manipuladores controlan a la gente sin propósito vendiéndoles información y actividades inútiles. La única manera de escapar de este destino es desarrollar un sentido de destino. El destino destruye la distracción. Cuando sabes que te vas, los manipuladores no pueden hacerte daño. No pueden distraerte o guiarte mal.

Sigue tomando nuevas oportunidades...

El mundo quiere que pongas tus huevos en una cesta. Todo el mundo y todo lo que te rodea te dice que te encierres en una hipoteca, un pago de coche, una relación estable, un trabajo de oficina único, una y otra vez. Quieren que te mantengas atento a una sola oportunidad para el resto de tu vida.

Hoy en día, ser ambicioso es a menudo despreciado. Mantenerse hambriento es a menudo visto como un signo de debilidad. ¿Por qué no puedes estar contento con lo que tienes? ¿Por qué eres tan codicioso? Esto es lo que la gente manipuladora te preguntará cuando expreses tu deseo de más. Te llamarán egoísta, arrogante y orgulloso. Te harán sentir frío e incómodo como si fueras inhumano y sin corazón. La verdad es que quieren mantenerte en tu lugar. Quieren que te quedes en el mismo trabajo y vivas en el mismo lugar por el resto de tu vida. Quieren que te mantengas dependiente de ellos y de los sistemas que controlan.

La única manera de mantenerse independiente es buscar constantemente y crear nuevas oportunidades. Seguir solicitando nuevos trabajos, seguir empezando nuevos negocios, seguir construyendo nuevas relaciones, y seguir persiguiendo nuevas experiencias.

Dejar de ser un bebé

Si alguien te engaña una vez, avergüénzate de él. Si alguien te engaña 10 veces, eres un idiota. Deja de dejar que los manipuladores te pisoteen. Deja de ser un saco de boxeo. Nadie se siente mal por ti y sólo te avergüenzas a ti mismo. Ten suficiente conciencia y respeto de ti mismo para decir no a la gente manipuladora.

No puedes ir por la vida culpando a otras personas de tus problemas. Tampoco puedes ir por la vida sin tener en cuenta a la gente que intenta manipularte. Sí, la gente negativa y manipuladora existe. Y sí, estas personas tratarán de usarte. Pero eso no significa que tengas un pase libre para cometer errores y ser usado.

Nadie puede manipularte sin tu permiso. Eres responsable de tus propios éxitos y fracasos. Si otros piensan o hacen más estrategias que tú, es tu culpa, no la de ellos. Sé responsable. Aprende de tus errores. No sigas confiando en la misma persona escurridiza una y otra vez. Suéltalos. Bórralos de tu vida. Comprométete a rodearte de personas con ideas afines que no te van a utilizar.

Apuesta por ti mismo

Arriésgate a la única cosa que puedes controlar en la vida: a ti mismo. Cuando se trata de tomar decisiones difíciles, demasiadas personas se limitan a considerar sólo los factores externos. Consideran las consecuencias financieras y de relaciones de una situación. Pero no consideran los efectos que su decisión tendrá sobre su felicidad personal y su sentido de autoestima. Como resultado, se arriesgan con otras personas cuando deberían arriesgarse con ellos mismos. Entonces se preguntan por qué son miserables.

Cuando sólo te arriesgas con personas y cosas externas, te pones a merced de esas personas y cosas. Esto te hace vulnerable y maduro para la manipulación. En cambio, deberías arriesgarte contigo mismo. En cualquier situación difícil a la que te enfrentes, no hagas preguntas como: "¿Quién es la mejor persona para estar a su lado?" o "¿Qué opción tiene más probabilidades de tener éxito?" En vez de eso, pregunta: "¿Qué es lo que más quiero hacer?" y luego sal y hazlo.

Si, por ejemplo, te enfrentas a la oportunidad de empezar tu propio negocio o de seguir trabajando en el mismo trabajo sin salida, no te quedes en el trabajo sólo porque la paga sea sólo un poco patética. No te quedes sólo porque las relaciones son sólo ligeramente miserables. Cuando haces esto, estás apostando por factores externos. Esto siempre es un error. Una mejor estrategia es apostar por ti mismo.

Nunca te arrepentirás de haber apostado por ti mismo. Claro, tendrás que asumir toda la responsabilidad por los errores que cometas. Claro, tendrás que mantenerte en un nivel más alto. Pero también serás totalmente responsable de tus propias victorias. Seguirás creciendo y alcanzando niveles de éxito cada vez mayores.

Evitar el apego emocional con ellos

Con un manipulador, todo lo que haces está mal. Cada pelea que has tenido es tu culpa. Ser manipulado causará estragos en tus emociones. Pasas de llorar a estar enfadado a sentirte culpable e indigno en poco tiempo. Luego te arrepientes de no haberte defendido. Te avergüenzas de haber dejado que te superen una vez más. Cuando dejas a un manipulador tus emociones son más estables.

La vida es un viaje de aventuras. A lo largo del camino, mucha gente viene a hacernos compañía durante un cierto período de tiempo en diferentes etapas y van después de jugar su papel en nuestras vidas. No hay ningún problema con el ir y venir de las personas en sí mismo, pero las dificultades surgen cuando te apegas emocionalmente a las personas y te sientes impotente, tenso y preocupado cuando la relación termina especialmente con un manipulador emocional. Por lo tanto, si quieres seguir siendo feliz y progresar en la vida, tienes que superar el apego emocional lo antes posible.

No hay duda de que algunas personas se convierten en la fuerza motriz para que usted avance hacia el camino elegido. Pero debes tener cuidado de no distraerte cuando te separas de ellos. Necesitas hacer uso de las relaciones de forma juiciosa. Apóyese en las personas que se separan y cuide de ellas para crear una atmósfera de confianza. Sin embargo, no debes depender de esas personas para tu crecimiento y detener tu vida cuando las dejes salir de tu vida por ser un manipulador porque alguna otra relación está esperando en tu camino hacia tu viaje. Necesitas reenfocarte en tu viaje dejando atrás los recuerdos del pasado.

Manejar el apego emocional prueba el nivel de madurez y la seriedad de su viaje hacia el camino elegido. Disfruta del momento que pasas con la gente. Aprende de ellos, ámalos y cuídalos, pero no los conviertas en palos para caminar. La mayoría de las veces, la gente generalmente teme perder a alguien debido a su incapacidad de avanzar en la vida sola. Así que, si te atreves a caminar por el camino elegido solo, ya no necesitas superar el apego emocional.

Meditar a menudo

¿Le interesa sentirse más tranquilo? ¿Más centrado? ¿Más en control de tus emociones? Si es así, la meditación puede proporcionar estabilidad emocional, algo que mucha gente anhela en el mundo actual, acelerado y ocupado de alta tecnología. Si luchas contra la depresión, los cambios de humor, el estrés u otros problemas relacionados, la meditación puede ayudar a proporcionar la calma y la claridad que buscas en tan sólo unos minutos al día.

Ya sea que los problemas a los que te enfrentas estén relacionados con la depresión y el estrés, un trauma pasado o un cambio químico en la función cerebral, todos pueden beneficiarse de la meditación diaria. De hecho, no hay mejor momento para empezar a meditar que hoy. Los efectos de la meditación se acumulan con el tiempo, pero puedes notar una sensación de calma, tranquilidad y paz casi inmediatamente.

La meditación lleva al cuerpo a un estado de profunda relajación y proporciona las herramientas y recursos necesarios para lidiar con el estrés. A medida que el cuerpo y la mente aprenden a relajarse a través de ejercicios y técnicas de respiración profunda, la mente se calma y el cuerpo experimenta un estado de tranquilidad.

La meditación puede neutralizar las consecuencias negativas de las hormonas del estrés que sobrecargan tu cuerpo y tu estado emocional. A medida que los niveles hormonales vuelven a la normalidad, las emociones se asientan y estabilizan. Y la próxima vez que te sientas molesto o ansioso, estarás mejor equipado para lidiar con emociones y situaciones intensas, usando tu aliento para calmarte y relajarte. Las emociones pueden mantenerte verdaderamente cautivo, haciéndote sentir como si estuvieras viviendo tu vida en una montaña rusa de altibajos, giros y vueltas incontrolables. La meditación, por otro lado, implica una gran cantidad de visualización, una poderosa herramienta que puede ayudarte a remodelar tu forma de pensar actual y crear un entorno emocional más positivo y estable.

La meditación puede ayudarte a construir la autoestima, a curarte de los traumas del pasado y a experimentar más alegría en el momento presente. La visualización durante la meditación no sólo te da las herramientas para lidiar con el trastorno emocional al proporcionarte estabilidad, sino que también puede ayudarte a trazar un curso de cambio para tu futuro. La meditación puede cambiar tu vida de adentro hacia afuera y ayudarte a lidiar con los manipuladores emocionales.

Inspíralos

Usa todo el conocimiento que has ganado sobre cómo convertirte en tu mejor yo para ayudarles a convertirse en su mejor yo también. Trabaja con un consejero si tienes problemas para cambiar su comportamiento. Cambiar su comportamiento puede ser muy difícil, y es posible que no puedas hacerlo por tu cuenta. Un consejero o terapeuta puede ayudarlo a identificar las conductas que necesitan cambiar y a abordar los pensamientos que están detrás de ellas. También le ayudarán a aprender nuevas conductas que sean más saludables para él.

Diles "Tienes razón"

Esto comienza con no responder a sus técnicas de la manera en que solías hacerlo. Dices "no" si no quieres, o dices lo que piensas aunque no les guste. Trabaja en sentirte bien con la forma en que podrían responder negativamente. Si no es tuyo, no lo cojas.

Sólo puedes controlar tus acciones. Eso es importante porque no podrás cambiar el comportamiento de un manipulador, pero puedes dejar de ser su víctima. Eso sucede cuando empiezas a decir "no". Somos manipulados porque lo permitimos y negarse a ser manipulado es el primer paso para romper el ciclo. Los manipuladores son buenos en lo que hacen, así que presta atención a su respuesta. Es probable que digan o hagan cosas que tiren de las cuerdas del corazón. Debemos mantenernos firmes en nuestro "no", sabiendo que estamos dando el primer paso para liberarnos de su influencia.

Dejar de lado las relaciones perjudiciales

Las relaciones tóxicas pueden ser difíciles de dejar ir. Muchas personas se ven atrapadas en un ciclo de volver a relaciones que no son buenas para ellas. Esto sólo crea un ciclo de dolor y sufrimiento. Hay formas de dejar ir las relaciones tóxicas. Los psicólogos han trabajado con personas que han tenido este problema lo suficiente como para poder escribir un manual completo sobre el tema. \

El primer paso para liberarse de una relación tóxica es admitir que la relación no está bien. Puedes notar los signos de una relación tóxica y tratar de justificarlos ante ti. Si notas esa sensación incómoda en el fondo de tu mente, se llama 'disonancia cognitiva', y es tu cerebro tratando de protegerte de lo que sabes que es verdad. Toma nota de las cosas en la relación que te hacen sentir así. Aceptar que tu relación es tóxica es el primer paso. Antes de que puedas ser realmente libre, tienes que ser consciente de todas las cosas que te están dañando.

Las relaciones son una calle de doble sentido. Dos personas participan en la relación, lo que significa que dos personas participan en todos los desacuerdos, discusiones y comportamientos. No puedes asumir toda la culpa sobre ti mismo. Si te culpas a ti mismo por todos los problemas de la relación, te encontrarás volviendo a intentar solucionarlos. Reconozca que a veces, ambas partes tienen la culpa de una relación tóxica. Reconozca sus responsabilidades - pero sólo sus responsabilidades. No es necesario que aguantes los problemas de los demás en una relación tóxica. Cuando no tienes la culpa, no hay razón para culparte a ti mismo.

Cortar el contacto es una de las mejores cosas que puedes hacer cuando intentas dejar ir a un compañero manipulador. Mantener el contacto sólo hará que sea más difícil dejarlo ir. Esto incluye controlar a las personas tóxicas que ya no están en tu vida. Resístete a navegar por sus medios sociales o a preguntarle a tus amigos en común cómo están. Según Sarah Newman, M.A., siempre debes seguir tus instintos cuando se trata de sacar a la gente de tu vida. Aunque pueda parecer extremo, Newman aconseja aflojar los lazos cuando se trata de una relación tóxica. Para poder seguir adelante, necesitas estar en un lugar donde puedas sentirte neutral sobre la falta de contacto, en vez de dolor.

La doctora Mariana Bockarova dice que el cierre es una de las mejores cosas para pasar de una relación rota y manipuladora. Bockarova reconoce que el cierre puede ayudar a la gente a reconstruir toda su vida de una manera sana y productiva. Encontrar un cierre es una forma de ayudar a dejar atrás una relación tóxica. Para muchas personas, el cierre viene desde dentro y reconociendo todas las formas en que la relación salió mal en primer lugar.

Para otros, escribir una última carta o hacer que la otra persona reconozca su toxicidad puede dar un cierre. Sea lo que sea, el cierre es importante para seguir adelante.

Lo más importante para dejar cualquier relación tóxica y dejarla ir es tener a alguien que te atrape si te caes. Dejar ir puede ser un problema, especialmente si es a largo plazo. Reúnete con amigos y familiares que pueden ayudarte a apoyarte en los momentos más difíciles. También pueden ayudarte a ser responsable cuando se trata de no controlar a las personas a las que ya les has cortado el paso. Los sistemas de apoyo son invaluables cuando se trata de dejar ir las relaciones tóxicas. No tengas miedo de llegar a las personas que más te quieren.

Desarrollar una mentalidad fuerte

Mientras que una persona tóxica puede utilizar la manipulación y las mentiras, otra puede recurrir a la intimidación y la incivilidad. Y si no tienes cuidado, gente como esa puede tener un grave efecto en tu bienestar. Las personas mentalmente fuertes, sin embargo, tratan con personas manipuladoras de manera hábil. Se rehúsan a entregar su poder, y continúan siendo lo mejor de sí mismos sin importar quién los rodea.

Ponerle nombre a tus sentimientos disminuye su intensidad. Así que si te sientes triste, ansioso, enojado o asustado, reconócelo... al menos a ti mismo. Además, presta atención a la forma en que esas emociones pueden afectar tus elecciones. Cuando te sientes ansioso, es posible que te sientas menos inclinado a correr riesgos. Cuando está excitado puede ser más impulsivo. Aumentar la conciencia de sus emociones puede disminuir las posibilidades de que tome decisiones irracionales basadas sólo en las emociones.

Nombrar tus emociones es sólo una parte de la batalla... también necesitas habilidades para regular tus emociones. Piensa en tus habilidades actuales para sobrellevar la situación. ¿Comes cuando estás nervioso? ¿Bebes para calmarte? ¿Te desahogas con tus amigos cuando estás enfadado? ¿Te quedas en casa cuando estás ansioso? Estas estrategias comunes pueden hacer que te sientas mejor en el momento, pero te harán sentir peor a largo plazo.

Busca habilidades de afrontamiento que sean buenas para ti a largo plazo. Ten en cuenta que lo que funciona para una persona no necesariamente funcionará para ti, por lo que debes encontrar lo que te ayude a manejar mejor tus emociones. Experimenta con varias habilidades para sobrellevar la situación para encontrar lo que funciona para ti; respirar profundamente, hacer ejercicio, meditar, leer, colorear y pasar tiempo en la naturaleza son sólo algunas de las estrategias que podrían ayudarte.

La forma en que piensas afecta a cómo te sientes y cómo te comportas. Pensar cosas como, "No puedo soportar esto" o "Soy un idiota", te roba la fuerza mental. Presta atención a tus pensamientos. Es probable que notes temas y patrones comunes. Tal vez te convenzas de que no debes hacer cosas que den miedo. O tal vez te convences a ti mismo de que no tienes control sobre tu vida.

Responder a los pensamientos improductivos e irracionales con algo más útil. Así que en lugar de decir, "Voy a estropear esto", recuerde, "Esta es mi oportunidad de brillar y voy a hacer lo mejor que pueda". Cambiar esas conversaciones que tienes contigo mismo puede ser la cosa más instrumental que puedes hacer para cambiar tu vida.

La mejor manera de entrenar a tu cerebro para que piense diferente es cambiando tu comportamiento. Haz cosas difíciles... y sigue haciéndolas incluso cuando creas que no puedes.

Te demostrarás a ti mismo que eres más fuerte de lo que crees. Establezca también hábitos diarios saludables. Practica la gratitud, el ejercicio, duerme mucho y come una dieta saludable para que tu cerebro y tu cuerpo puedan estar en su mejor momento. Busca personas que te inspiren a dar lo mejor de ti. Y crea un ambiente que apoye tus esfuerzos para construir un estilo de vida saludable.

Todos los buenos hábitos del mundo no serán efectivos si los llevas a cabo junto con tus hábitos no saludables. Es como comer donas mientras corres en una cinta de correr. Presta atención a tus malos hábitos que te roban la fuerza mental (todos los tenemos). Ya sea que sientas lástima por ti mismo o que estés resentido por el éxito de otras personas, sólo se necesitan uno o dos para mantenerte estancado en la vida. Una vez que te des cuenta de tus malos hábitos, dedica energía a reemplazarlos con alternativas más saludables. Entonces, podrás salir de la rueda del hámster y avanzar hacia tus objetivos.

Así como toma tiempo y práctica para ser físicamente fuerte, construir la fuerza mental toma dedicación también. Pero construir músculo mental es la clave para sentirse mejor y alcanzar su mayor potencial.

Dése una charla positiva sobre sí mismo durante el día

Un manipulador emocional puede empañar completamente tu estado de ánimo, así que asegúrate de recuperarte con autocomplacencias edificantes durante el día. Cada uno de nosotros tiene un conjunto de mensajes que se repiten una y otra vez en nuestras mentes. Este diálogo interno, o comentario personal, enmarca nuestras reacciones a la vida y sus circunstancias. Una de las formas de reconocer, promover y mantener el optimismo, la esperanza y la alegría es llenar intencionadamente nuestros pensamientos con autocomplacencia positiva.

Demasiado a menudo, el patrón de autodiscurso que hemos desarrollado es negativo debido a nuestra pareja manipuladora. Recordamos las cosas negativas que nos decían de niños nuestras parejas, padres, hermanos o maestros. Recordamos las reacciones negativas de otros niños que disminuyeron lo que sentíamos por nosotros mismos. A lo largo de los años, estos mensajes han jugado una y otra vez en nuestras mentes, alimentando nuestros sentimientos de ira, miedo, culpa y desesperanza.

Una de las vías más críticas utilizadas en la terapia con los que sufren de depresión es identificar la fuente de estos mensajes y luego trabajar con la persona para "sobrescribirlos" intencionadamente. Si una persona aprendió de niño que no valía nada, le mostramos lo verdaderamente especial que es. Si mientras crecía una persona aprendió a esperar crisis y eventos destructivos, le mostramos una mejor manera de anticipar el futuro.

Intente el siguiente ejercicio. Escriba algunos de los mensajes negativos dentro de su mente que socavan su capacidad para superar su circunstancia. Sea específico, siempre que sea posible, e incluya a cualquier persona que recuerde que haya contribuido a ese mensaje. Ahora, tómese un momento para contrarrestar intencionalmente esos mensajes negativos con verdades positivas en su vida. No te rindas si no los encuentras rápidamente. Para cada mensaje negativo, hay una verdad positiva que anulará el peso de la desesperación. Estas verdades siempre existen; sigue buscando hasta que las encuentres.

Puede que tengas un mensaje negativo que se repita en tu cabeza cada vez que cometas un error. De niño te han dicho, "Nunca llegarás a nada" o "No puedes hacer nada bien". Cuando cometes un error - y lo harás porque todos lo hacemos - puedes elegir sobreescribir ese mensaje con uno positivo, como "Elijo aceptar y crecer a partir de mi error" o "A medida que aprendo de mis errores, me estoy convirtiendo en una mejor persona". Durante este ejercicio, los errores se convierten en oportunidades para sustituir las opiniones negativas sobre quién eres por opciones positivas de mejora personal.

La autocomplacencia positiva no es un autoengaño. No es mirar mentalmente las circunstancias con ojos que sólo ven lo que tú quieres ver. Más bien, el diálogo positivo se trata de reconocer la verdad, en situaciones y en ti mismo.

Una de las verdades fundamentales es que cometerás errores. Esperar la perfección en ti mismo o en cualquier otra persona no es realista. Esperar que no haya dificultades en la vida, ya sea por tus propias acciones o por las circunstancias, tampoco es realista.

Cuando suceden eventos negativos o errores, la charla positiva busca sacar lo positivo de lo negativo para ayudarte a mejorar, ir más allá o simplemente seguir adelante. La práctica del diálogo positivo es a menudo el proceso que te permite descubrir el oscuro optimismo, la esperanza y la alegría en cualquier situación.